MEMORIA ANUAL
2024

Ferreycorp

MEMORIA ANUAL 2024

Aprobada por la
Junta General Obligatoria Anual de Accionistas
en su sesión del 24 de marzo de 2025

JUNTOS CREAMOS DESARROLLO

Contenido

1. **Carta del Presidente**

2. **Acerca de Ferreycorp**

3. **Gestión Comercial y de Operaciones**

4. **Gestión Financiera**

5. **Gestión Sostenible**

6. **Anexos**

- Anexo 1: Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- Anexo 2: Información general del negocio
- Anexo 3: Capital social y estructura accionaria
- Anexo 4: Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

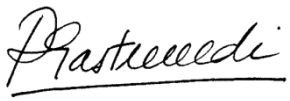
- Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas
- Anexo B: Reporte de Sostenibilidad Corporativa

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2024.

Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Mariela García Figari de Fabbri
Gerencia General



Patricia Gastelumendi Lukis
Gerencia Corporativa de Finanzas

Daniel Candela Calderón
Gerencia de Control de Gestión
y Contabilidad

Lima, 24 de marzo de 2025

1. Carta del Presidente

En 2024, a dos años del inicio de su segundo centenario, Ferreycorp y sus empresas continuaron poniendo en acción su compromiso: contribuir al desarrollo del Perú y otros países de América Latina, gracias al trabajo con sus clientes en una variedad de proyectos, y al aporte de sus colaboradores y representadas, desplegando impactos positivos hacia sus diversos grupos de interés. Este año, la corporación marcó el hito de ventas récord de más de US$ 2,000 millones, con un portafolio líder de bienes de capital, insumos y servicios, atendiendo a los principales sectores de la economía.

CONTEXTO ECONÓMICO

Durante el ejercicio, las economías latinoamericanas en general mostraron una recuperación frente al entorno desafiante del año previo. La economía peruana, en línea con esta tendencia regional, experimentó un crecimiento moderado de 3.3% frente a la reducción (-0.4%) que se registró el 2023. De manera similar, la economía chilena presentó un aumento del 2.2% en términos interanuales, impulsada por sectores clave como la minería y el comercio. Por otro lado, Guatemala logró un incremento del 3.5% interanual, de forma cercana al año previo. A la vez, la economía de El Salvador −en un año electoral− se expandió en 3%.

El crecimiento de la economía peruana se atribuye principalmente a un aumento importante en la inversión pública, de 14.6% frente a 2.8% del año anterior, y al avance, aunque modesto, de la inversión privada, que se elevó en 2.4%, mostrando un salto importante frente al 2023 (-7.3%). Precios de *commodities* altos, un entorno inflacionario controlado, menores tasas de interés en soles y una mejora en la confianza empresarial fueron los principales factores para impulsar el crecimiento, en un año en el que no se repitieron las anomalías climáticas de envergadura presentadas en 2023.

Si bien en el año no se apreciaron grandes proyectos de infraestructura, el crecimiento en la inversión pública se reflejó en un mayor dinamismo para impulsar obras de los diversos niveles de Gobierno −nacional, regional y local−, con el fin de cubrir brechas de infraestructura de carreteras, colegios y agua potable, entre otras.

En el 2024, se evidenció un crecimiento generalizado de los distintos sectores económicos. El PBI de la construcción se elevó en 3%, y el de la minería e hidrocarburos, en 1.9%; a ellos se sumaron los crecimientos de la pesca (24.9%); el sector agropecuario (4.7%) y los rubros de comercio y servicios (ambos del orden de 3%).

OPERACIONES DE LA CORPORACIÓN

Ferreycorp y sus empresas obtuvieron en el año 2024 niveles de venta récord de S/ 7,590 millones, superiores en 8.5% frente al ejercicio anterior. En dólares, se ubicaron en US$ 2,014 millones, con un crecimiento de 8% respecto del 2023. La minería de tajo abierto y la construcción fueron los sectores con mayor participación en las ventas totales, promoviendo el 48% y el 22% de los ingresos consolidados, respectivamente, seguidas por la minería subterránea (10% del total) e industria, comercio y servicios (9%).

Los negocios de las empresas representantes de Caterpillar en el Perú, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, generaron ventas de S/ 6,251 millones (US$ 1,659 millones), marcando un incremento de 11.2% en soles y 10.6% en dólares. Su gestión comercial representó el 82% de los ingresos totales de la corporación y permitió mantener el

liderazgo en el mercado nacional con la representada Caterpillar, con un 43% de participación, medida en importaciones en valores FOB.

Nuestra empresa bandera Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios en el territorio peruano, alcanzó ventas históricas de S/ 5,444 millones (US$ 1,448 millones), superiores en 10.5% y 10.1% en soles y dólares, respectivamente, en comparación con el 2023.

Las ventas de Ferreyros a la gran minería, que comprenden la provisión de máquinas, repuestos y servicios, marcaron nuevamente un resultado histórico, al superar los US$ 900 millones. El récord estuvo impulsado por el soporte especializado de repuestos y servicios brindado a once grandes yacimientos mineros, así como por el crecimiento en ventas de maquinaria en relación con el año anterior, contando con el respaldo de cerca de 1,700 colaboradores residentes en las minas, y a los que se suma una organización central que les brinda soporte. Los camiones de tracción eléctrica Cat 798 AC, los de mayor envergadura del portafolio, con capacidad de carga de 400 toneladas métricas, y los camiones autónomos del modelo Cat 794 AC, pioneros en el país, continuaron elevando su presencia en el Perú; resaltó además la demanda incremental de equipos auxiliares de grandes dimensiones, como tractores y motoniveladoras. Por la excelencia de su desempeño sirviendo a la gran minería, Ferreyros recibió el premio “Dealer Excellence for Mining” de Caterpillar, como líder entre los distribuidores mineros de la marca en el mundo. En materia tecnológica, no solo se acompañó a las minas en el uso de la plataforma MineStar, sino que también se sembró capacidades para el futuro: Ferreyros realizará el primer piloto en el país para dotar de autonomía a una perforadora eléctrica utilizando este sistema. En tanto, Caterpillar anunció una innovadora solución que permitirá transferir energía a grandes camiones mineros, tanto diésel-eléctricos como eléctricos a batería, mientras trabajan en una mina.

En la minería subterránea, la compañía bandera de la corporación reafirmó su liderazgo. Como parte de ello, introdujo los primeros cargadores diésel- eléctricos para este sector en el Perú, del modelo Cat R2900 XE, distinguidos por su productividad y por su mayor eficiencia en consumo de combustible, en línea con los requerimientos de los clientes. Durante el año, la entrega de cargadores de bajo perfil de diversas capacidades y de otros equipos especializados para este sector alcanzó niveles ligeramente superiores al año previo. A la vez, Ferreyros acompañó a la minería subterránea y su intensiva producción con el mantenimiento y reparación de sus equipos, así como con alternativas cada vez más apreciadas en el mercado, como la reconstrucción certificada de maquinaria, que permite dar a los equipos una nueva vida, bajo estándares Cat y un nuevo número de serie, y con una inversión menor a la de una maquinaria nueva. En este sector, Ferreyros sirve a las empresas mineras y a sus compañías contratistas, con impacto relevante en la industria.

En tanto, la venta de máquinas Cat de construcción pesada de Ferreyros alcanzó un importante volumen en el 2024, con la entrega de cerca de 530 unidades, entre ellas excavadoras, tractores, cargadores frontales, motoniveladoras y rodillos Cat, bajo el principal impulso de la actividad de clientes en diferentes regiones del país, dedicados en gran medida a obra pública. Se trata, en especial, de empresas emergentes del rubro de construcción, con foco en labores de defensas ribereñas, descolmatación de ríos y algunas obras de infraestructura pública y privada; asimismo, de compañías contratistas mineras de alcance nacional, todo ello en el marco de una reforzada cobertura de Ferreyros. Como parte del servicio a las flotas, resaltó la mayor adopción de los Acuerdos de Valor al Cliente, para el mantenimiento periódico de máquinas y motores, tanto de construcción como de otros sectores, y el lanzamiento de nuevas modalidades de acompañamiento a los equipos, en simultáneo con opciones de valor como la reconstrucción certificada de maquinaria para labores de infraestructura.

En cuanto al negocio de alquiler, Ferreyros logró un crecimiento de 11% respecto del 2023, impulsado principalmente por actividades vinculadas a la minería, proyectos de descolmatación y defensas ribereñas. La amplia flota de alquiler de Ferreyros, a través de su unidad de negocios Rentafer, se expandió hasta alcanzar las 300 máquinas Cat de servicio pesado y motores, para atender las necesidades del mercado.

En materia de negocios digitales, por primera vez Ferreyros superó los US$ 100 millones en ventas de repuestos a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC) y la solución de compras integradas Cat IP, niveles superiores en 10% frente al 2023, y a los cuales se sumaron US$ 26 millones generados por Unimaq y Orvisa. Vale remarcar que, durante el año, Ferreyros, Unimaq y Orvisa se posicionaron nuevamente entre los distribuidores de Caterpillar con mayor penetración de clientes digitales a nivel global, luego de que el 62% de ellos empleara PCC para su compra de repuestos. Resalta igualmente el lanzamiento de Maquinet, un *marketplace* de Ferreyros especializado en la compra y venta de maquinaria usada para los sectores de construcción y minería.

En el campo logístico, Ferreyros consolidó en su Centro de Distribución de Repuestos (CDR) los beneficios de la automatización −puesta en marcha al cierre del 2023−. Tras su adopción, el CDR expandió su capacidad de almacenamiento y registró mejores tiempos de respuesta, permitiéndole gestionar de forma automatizada el 65% del total de extracciones en esta sede estratégica. Cada día, más de 30 unidades de transporte con repuestos, en promedio, son despachadas desde el CDR hacia talleres y sucursales de Ferreyros y operaciones de los clientes.

Unimaq cumplió 25 años de contribución al desarrollo nacional y alcanzó los mayores niveles de venta en la última década. En el 2024, los sectores construcción y saneamiento, minería y gobierno impulsaron la venta de más de 2,700 máquinas y equipos de su portafolio, integrada por más de 600 máquinas ligeras Cat y por cerca de 2,100 unidades de marcas aliadas, de diversa procedencia mundial. Unimaq se distingue por ofrecer un variado abanico de equipos ligeros y por su capacidad de atender muchas de las necesidades que tiene un contratista en obra, tanto en la venta como en la renta de unidades. Su negocio de alquiler se expandió más de 30% en el año, contando para ello con una flota de cerca de 240 equipos Cat y de marcas aliadas. Asimismo, la empresa duplicó sus ingresos por comercio electrónico vía la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), que representaron el 60% del total de ventas de repuestos de la compañía. Como parte de su labor de soporte posventa a sus clientes a lo largo del país, cabe remarcar el servicio que despliega Unimaq para flotas mixtas en diversas minas. En otro ámbito, Unimaq se convirtió en el primer distribuidor Cat en el mundo en realizar la reconstrucción certificada Cat de un minicargador de esta marca, sumándose a aquellas que ya ha venido realizando en la familia de retroexcavadoras.

Cabe mencionar que tanto Unimaq como Orvisa, ubicada en la selva peruana, complementan la atención de Ferreyros al sector construcción en el territorio nacional. En total, las tres empresas cuentan con más de 40 sucursales y sedes.

En la Amazonía, Orvisa mostró ventas incrementales durante el año, reflejando la mayor demanda de máquinas de construcción Cat para obras de infraestructura y saneamiento, así como de equipos para labores agrícolas. De igual forma, brindó soporte al sector hidrocarburos a través de la entrega de servicios especializados y repuestos. Orvisa se siguió distinguiendo como el especialista en reparación y mantenimiento en la zona oriente.

Es importante señalar que, en los Programas de Excelencia con los que Caterpillar evalúa capacidades clave de sus distribuidores, las tres empresas representantes de Cat en el Perú alcanzaron nuevamente la máxima calificación, Oro, en las categorías Servicio Posventa, Repuestos y Transformación Digital. Asimismo, obtuvieron la medalla de Plata en Marketing y Ventas, así como en Servicios de Alquiler.

Durante el año, Ferrenergy, especializada en la provisión de energía, alcanzó una capacidad instalada de 43 megavatios desagregados en siete operaciones. Implementó un segundo proyecto de generación híbrida gas- solar, para atender el déficit de energía de una minera en el sur del país; inició un proyecto de generación de energía para *peak shaving* con un sistema de baterías para una empresa industrial peruana; y realizó un servicio de suministro de energía de emergencia en Ecuador, entre otras actividades.

Por su parte, en Centroamérica, las empresas representantes de Caterpillar y que agregan en su portafolio un grupo de marcas aliadas generaron ventas de S/ 639 millones, mayores en 4.1% frente al 2023. En dólares, ascendieron a US$ 170 millones, con un incremento de 3.7%, y contribuyeron al 8% de los ingresos consolidados de Ferreycorp.

En este grupo de empresas, Gentrac logró ventas incrementales en Guatemala, promovidas por los sectores de agregados y canteras, construcción, agroindustria, *retail* y gobierno. La línea de soporte posventa en todo el país contribuyó al resultado, incorporando nuevos contratos de servicio, que aseguran mantenimiento periódico a las máquinas de sus clientes. A su vez, el negocio de alquiler se caracterizó por su crecimiento, acompañado por la ampliación de la flota durante el año. Se activó más clientes en comercio electrónico, dinamizando este canal: a través de Parts.Cat.Com (PCC) se materializó el 46% de las ventas de repuestos, sin considerar el canal de servicios. Cabe remarcar que, en los Programas de Excelencia Caterpillar, Gentrac obtuvo la calificación Oro en las categorías Servicio, Repuestos, Alquiler y Digital.

En tanto, en El Salvador, General de Equipos obtuvo ventas cercanas al 2023, dada la menor demanda de maquinaria de parte del sector público. En el periodo, sirvió a contratistas de construcción y a ingenios azucareros, y retuvo el liderazgo con su portafolio. En los Programas de Excelencia de la principal representada, la empresa obtuvo el nivel Oro en las categorías Servicio y Digital. También en este país, Motored y su negocio de venta de autopartes y distribución de camiones y buses mantuvo, en total, niveles similares, con foco en la atención del sector privado.

El tercer conjunto de empresas, con los negocios complementarios que tienen lugar en el Perú y otros países de Sudamérica, registró ventas de S/ 699 millones en el 2024, menores en 2.0% frente al año previo, y aportando el 9% de las ventas totales de la corporación. En dólares, las ventas ascendieron a US$ 185 millones, con una reducción de 2.2% respecto del 2023.

Soltrak, especialista en seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, logró crecimiento en sus ventas, reafirmando su compromiso con los clientes de otras empresas de la corporación al proveerles los consumibles que requieren en sus operaciones. La empresa ratificó su destacada posición en seguridad industrial, con énfasis en las categorías de protección respiratoria, de piel y manos, y contra caídas; consolidando en este rubro un amplio portafolio de productos a nivel nacional, acompañado de servicios especializados. Asimismo, la línea de lubricantes mostró un buen desempeño, tanto en la venta hacia empresas como hacia el consumidor directo. La principal representada Chevron distinguió a Soltrak por la recuperación del volumen de ventas, venta por valor y soporte al producto, y acciones de marketing en el 2024.

Por su parte, Trex Latinoamérica registró un menor nivel de ventas frente al 2023, principalmente por desafíos logísticos en las entregas de algunos equipos en Chile, la operación de mayor envergadura, y por el impacto de la desaceleración económica en Ecuador. No obstante, durante el año se apreció el incremento de la venta de equipos ligeros para contratistas mineros, el dinamismo de las líneas de equipos usados y del alquiler, y la concreción de operaciones con nuevos clientes en el país del sur. En el año, Trex potenció la sinergia entre sus operaciones en los diferentes países.

En el 2024, los negocios logísticos de Ferreycorp mostraron crecimiento. Así, Fargo alcanzó los mayores volúmenes de venta de su trayectoria. Sus servicios de depósito temporal, aduanero y simple, así como de transporte y distribución, le permitieron atender una demanda incremental de actividades en la importación de bienes intermedios para la industria, bienes de capital y de consumo, exportación de harina de pescado, agroindustria y minerales, entre otras. Fargo amplió su cobertura a más clientes y puso el acento en la agilidad y eficiencia de sus capacidades. Entre sus iniciativas, destacó el inicio del Proyecto de Balanza Autónoma, que reducirá el tiempo en la gestión de los flujos del ingreso y salida de las cargas. Se mantuvo entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao en importación y exportación en contenedores y como líder en carga general. En el ámbito del transporte internacional de carga, Forbis Logistics registró ventas incrementales en el 2024, que reflejaron la demanda de servicios especializados tanto en ruta marítima como vía aérea, con cobertura de transporte en más de 40 países. Resaltó en el año la incursión en servicios de almacenamiento y distribución en Estados Unidos, así como la incorporación, en su almacén central, de tecnologías de vanguardia en el manejo de carga. La compañía se posicionó entre los primeros lugares del ranking de agentes de carga aérea de todo el mundo hacia el Perú.

Vixora (antes Soluciones Sitech Perú) concretó su cambio de denominación e identidad, expandiendo su propósito para contribuir a la innovación que requieren los sectores clave de la economía a través de la tecnología. En el año, destacaron la realización de su primer *corporate venturing* en la empresa española Torsa, que le asegura la distribución exclusiva de los sistemas anticolisión de esta marca en Perú y Chile, y los progresos en su programa de innovación abierta para afrontar retos pendientes en la minería.

RESULTADOS FINANCIEROS

En el año, Ferreycorp y sus empresas obtuvieron un resultado récord, en el marco de una sólida gestión comercial y una cuidadosa gestión financiera. La utilidad neta ascendió a S/ 489 millones, que representó un incremento de 12.7% respecto de 2023 (S/ 434 millones). La utilidad neta ajustada, sin considerar el efecto cambiario, registró un nuevo récord al alcanzar los S/ 512 millones, mostrando un alza de 15.6% versus el año anterior.

Los altos volúmenes de venta en el ejercicio impulsaron este resultado, junto con una utilidad bruta superior en 10.4% frente al 2023, favorecida a su vez por la relevante participación de la línea de repuestos y servicios. El margen bruto, de 26.2% en 2024, fue cercano al 26.5% del 2023 al anular en ambos casos el efecto de la diferencia de cambio. Asimismo, la utilidad operativa ajustada fue superior en 13.9%, con un margen operativo de 11.2%: este último es, a la vez, mayor al de 2023 (10.6%). Cabe señalar que, si bien se observó un incremento en gastos, este fue menor al crecimiento de las ventas; precisamente los gastos relacionados a la mayor actividad comercial, a nuevas contrataciones y a provisiones fueron los principales factores del aumento en este rubro. Destacó además que los gastos equivalieron al 15.3% de las ventas en 2024, inferior al 15.9% registrado en 2023.

La persistencia de altas tasas de interés en dólares en la mayor parte del año, junto con un ligero aumento de la deuda promedio, llevaron a un incremento del gasto financiero de S/ 88 millones en 2024, en comparación a los S/ 78 millones del año previo. En el segundo semestre, la corporación tomó la decisión de reperfilar una porción de deuda debido a una ligera reducción de las tasas de interés en el último trimestre del año, considerando a la vez la estructura de los activos, con alta participación de inventarios y cuentas por cobrar, ambos de gran liquidez. De esta forma, Ferreycorp cerró el 2024 con el 43% de su deuda con vencimiento no corriente. La tasa de interés promedio de la deuda asciende a 5.09%, superior a la de 2023 (4.66%).

La sólida relación de Ferreycorp con sus casi 7,000 accionistas y el respeto de sus derechos reflejan el compromiso de la corporación con el buen gobierno corporativo, por el cual es un referente en el país. En este contexto, en marzo de 2024 tuvo lugar la Junta General de Accionistas, que contó con la participación del 85% del accionariado. Se aprobó la distribución de dividendos en efectivo por S/ 260.3 millones, y que estuvieron compuestos por el adelanto concretado en octubre del 2023 por S/ 100 millones y un saldo pendiente de repartir de S/ 160.3 millones. Así, el 26 de abril se realizó el pago de un dividendo en efectivo de S/ 0.1706 por acción. En ejercicio de la Política de Dividendos, el Directorio acordó en el mes de julio el pago de otro dividendo en efectivo por S/ 100 millones a cuenta de las utilidades de 2024. Dicho importe equivale a un dividendo en efectivo de S/ 0.1064 por acción, y fue pagado en agosto de este año, quedando la decisión de la distribución del saldo de las utilidades del año a la junta de accionistas a realizarse en marzo 2025.

Cabe destacar el importante crecimiento de los inversionistas *retail* durante el año, que pasaron de 3,823 a finales de 2023 a 6,804 al cierre de 2024. Este incremento se debió no solo a los sólidos fundamentos de la empresa como una alternativa atractiva para invertir, sino también al impulso de nuevas tecnologías que facilitan el acceso de las personas para adquirir acciones en la Bolsa de Valores.

En ese sentido, hay que resaltar el rendimiento positivo de las acciones de Ferreycorp en 2024. La cotización de apertura del 2024 fue S/ 2.48; y la de cierre, S/ 2.93. El incremento en el precio de la acción, de 18.1%, que se suma al dividendo por acción total de S/ 0.2770, representó un rendimiento total para el accionista del 27% durante el año.

GESTIÓN HUMANA

En el 2024, se mantuvo los resultados favorables de la Encuesta de Clima Laboral, con un 83% de los colaboradores que manifestó su alta satisfacción con el ambiente y condiciones laborales, y un 88% que expresó su altísimo compromiso con la corporación.

Ferreycorp continuó afianzando su Propuesta de Valor al Empleado, que combina el otorgamiento de buenas condiciones de trabajo, las oportunidades de crecimiento y desarrollo, y el impacto que genera desde sus empresas en la sociedad. Se siguió desarrollando acciones para impulsar el bienestar de los trabajadores y sus familias, y el equilibrio entre trabajo y familia; el desarrollo profesional de los trabajadores; y la igualdad de oportunidades para todos, respetando el valor de la equidad y desplegando iniciativas de inclusión, así como de prevención del hostigamiento y violencia hacia cualquier colaborador.

La corporación sumó programas para desarrollar habilidades digitales y desplegó un año más los programas de desarrollo de líderes. A la vez, accionó su proceso anual de gestión del desempeño, en el marco de una gestión del talento basada en el cumplimiento de objetivos y el desarrollo de competencias blandas para asegurar la sostenibilidad del negocio. Se mantuvo el trabajo de alineamiento y desarrollo de sinergias entre las subsidiarias para garantizar el cumplimiento regulatorio laboral y mitigar riesgos laborales.

Ferreycorp continuó con la homologación del Sistema Integrado de Gestión de Seguridad en todas las empresas, y comenzó la implementación de la Plataforma de Seguridad y Salud en el Trabajo SSMART, que añadirá elementos de gestión predictiva y contribuirá a seguir elevando los estándares en el grupo.

Este esfuerzo integral en la gestión humana fue nuevamente reconocido. Ferreyros fue distinguida entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú, y como líder en su rubro, según el ranking Merco Talento, por once años consecutivos. En esa misma línea, la empresa bandera obtuvo el Premio ABE de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE), de AmCham Perú, por sus mejores prácticas en responsabilidad social laboral, y el segundo puesto en el Concurso Buenas Prácticas Laborales del Ministerio de Trabajo.

En el marco de su compromiso con una gestión responsable y ética de los negocios, basada en la integridad, en el 2024, Ferreycorp y todas sus empresas en el Perú mantuvieron vigente la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad. Además, Ferreycorp y Ferrenergy obtuvieron la Certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno para su sistema de cumplimiento, de la misma forma en que Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargo, Orvisa y Forbis la alcanzaran en años anteriores.

Y a nivel nacional, Ferreyros siguió creando valor a través de las Obras por Impuestos para contribuir a cerrar brechas en el desarrollo del país. Por medio de esta modalidad, en 2024, Ferreyros puso en marcha tres nuevos proyectos: el mejoramiento de un colegio en Arequipa, la construcción de pistas y veredas en la región Piura y la construcción de un centro de salud en La Libertad. Asimismo, continuó desarrollando una obra de agua y saneamiento en Cusco. Ferreyros ya suma catorce proyectos de Obras por Impuestos −diez de ellos terminados− por más de S/ 180 millones, en diferentes regiones del país, en favor de más de 56,000 personas.

Este año resaltó nuevamente el aporte a la educación que realiza la Asociación Ferreycorp, que capacitó a cerca de 7,000 estudiantes, con unos 150 programas presenciales para promover habilidades blandas, valores y responsabilidad ciudadana. A la fecha, más de 60,000 estudiantes de universidades e institutos han sido beneficiados por su labor de vasto alcance nacional. Por su parte, el Club de Operadores de Ferreycorp dictó 50 cursos virtuales, con más de 6,000 participantes, y diez seminarios presenciales, con alrededor de 1,200 operadores, contribuyendo al desarrollo de sus capacidades. El Club fue reconocido con el premio “Empresas que Transforman 2024”.

En materia de gestión ambiental, las empresas Ferreycorp en el Perú y Chile continuaron con la medición de su huella de carbono en las categorías 1 por sus emisiones directas, 2 por su consumo de energía eléctrica, 3 por el transporte de personal y de carga, 4 por el consumo de insumos y servicios y 5 por el uso que hacen sus clientes de la flota de alquiler.

Cabe resaltar que Ferreycorp viene desarrollando un plan hacia la reducción de emisiones para las empresas de Perú y Chile, por el cual se ha comprometido a disminuir en 15% su huella de carbono en los próximos años, en las categorías 1 y 2, incluyendo iniciativas de reducción de consumo de energía y agua y de generación de residuos. En 2024 ejecutó más de 60 proyectos, entre los que destacan la instalación de paneles solares en la sucursal Arequipa de Ferreyros y en Gentrac, y la entrada en operación de camionetas y montacargas más ecoeficientes en diversas operaciones.

Ferreycorp ha recibido una serie de distinciones durante el año a su gestión sostenible. Mantuvo su posición como la única empresa del país en integrar todas las ediciones del Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA, por ocho años consecutivos, y fue considerada nuevamente en el anuario de sostenibilidad de S&P Global −el prestigioso Sustainability Yearbook−, al tiempo que sus empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Fargoline recibieron de Perú Sostenible el Distintivo Empresa con Gestión Sostenible. De igual forma, el ranking Merco Responsabilidad ESG destacó a Ferreycorp entre las diez empresas más responsables del Perú en materia de sostenibilidad y como líder en su rubro.

CIERRE

Al culminar esta síntesis de la gestión del 2024, deseamos expresar nuestro reconocimiento a los accionistas por la confianza depositada en el Directorio; a nuestros clientes, por su lealtad y continua preferencia; a Caterpillar y a las otras prestigiosas marcas representadas, por su constante respaldo; a quienes nos han otorgado su apoyo financiero; y a todos quienes han contribuido a la gestión de la empresa cumpliendo su propósito de crear desarrollo.

Presentamos a los señores accionistas el informe de la gestión del ejercicio 2024, preparado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión de 24 de febrero de 2025, así como los estados financieros, en conformidad con la Resolución Conasev Nº 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de las empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad exigida.

Lima, 24 de marzo de 2025

Andreas von Wedemeyer
Presidente

2. Acerca de Ferreycorp

2.1 Presentación

Con 102 años de trayectoria, Ferreycorp es una corporación líder en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados, con presencia en el Perú -que impulsa cerca del 90% de sus ingresos- y en otros países de Centroamérica y Sudamérica. Opera a través de subsidiarias altamente especializadas y enfocadas en sus respectivos negocios, con Ferreyros como su empresa bandera.

Desde 1942, mantiene un sólido vínculo con Caterpillar, su principal representada y socio excepcional, cuyos productos distribuye en el Perú, Guatemala, El Salvador y Belice, y acompaña con un soporte posventa especializado. De la misma forma, Ferreycorp abarca la representación de otras prestigiosas marcas.

Las empresas de la corporación proveen un amplio portafolio de soluciones, entregando maquinaria de alta calidad y un soporte experto que promueve la productividad, así como otros productos y servicios vinculados a los bienes de capital, como consumibles, equipos para diversas aplicaciones, energía, servicios logísticos y tecnología.

El compromiso y el sentido de orgullo de sus más de 7,000 colaboradores se sustentan en la solidez de una cultura construida durante más de un siglo y en prácticas de gestión humana que promueven el desarrollo del talento y un excelente clima organizacional.

Presente con su acción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) desde 1962, Ferreycorp suma 62 años de trayectoria en el mercado de valores. Inversionistas institucionales locales (fondos de pensiones, fondos mutuos y compañías de seguros, entre otros) y extranjeros, así como un extenso número de personas naturales, ven en la corporación una opción atractiva de inversión. Cabe resaltar que Ferreycorp es reconocida como un referente por sus buenas prácticas de gobierno corporativo y sus altos estándares de gestión sostenible. Asimismo, en su rol como líder, participa de forma activa en distintas agrupaciones e iniciativas empresariales, aportando al progreso del país.

Con su quehacer, esta compañía fundada en el Perú reafirma su propósito: “Juntos creamos desarrollo”, contribuyendo al desarrollo de los países en donde opera. La corporación y sus empresas se distinguen por su gestión basada en valores, prácticas empresariales sólidas y una robusta gestión financiera, que respaldan su posición destacada y su sostenibilidad, proyectándose a los próximos 100 años.

2.1.1 Misión y visión

MISIÓN

Operar, a través de sus subsidiarias con foco y alto grado de especialización, negocios de distribución de bienes de capital e insumos y de servicios y soporte, para marcas prestigiosas globales con altos estándares, eficiencia y rentabilidad, logrando a su vez el desarrollo de sus colaboradores y siendo referentes de empresas modernas y responsables.

VISIÓN

Ser reconocidos como un grupo económico líder en el Perú, con presencia en Latinoamérica, y excelente proveedor de bienes de capital, insumos y servicios relacionados, que contribuye a incrementar la productividad y rentabilidad en los sectores económicos en los que participa, que fomenta el desarrollo de los países y de sus distintos grupos de interés y que a su vez es reconocida por las marcas globales como la corporación preferida para adoptar nuevos negocios y representaciones, en los campos de su actuación, por su capacidad operativa y financiera.

2.1.2 Propósito Ferreycorp

Desde sus inicios, Ferreycorp se caracteriza por la vocación de generar desarrollo en los lugares en donde opera, tanto a través de su quehacer empresarial como de otras dimensiones de su accionar, que permiten construir vínculos de impacto positivo con todos sus grupos de interés.

Esta esencia, que ha trascendido al paso del tiempo, se expresa en su propósito corporativo, definido hace algunos años tras un ejercicio colaborativo e inclusivo de Ferreycorp y sus empresas, reafirmando la convicción y el compromiso con los que afianza su proyección hacia el futuro:

PROPÓSITO FERREYCORP
Juntos creamos desarrollo

El Manifiesto Ferreycorp, detallado a continuación, pone en perspectiva este propósito, que la corporación despliega a través de su labor de provisión de servicios, bienes de capital e insumos, dejando una huella positiva en los países en donde tiene presencia:

> *"En Ferreycorp proveemos servicios, bienes de capital e insumos que dan a nuestros socios las herramientas que necesitan para contribuir al crecimiento de industrias fundamentales para el desarrollo en los países en los que operamos.*
>
> *Por 100 años, con integridad y bajo los más altos estándares de calidad, hemos sido un agente clave en el desarrollo de infraestructura, impactando en la calidad de vida de millones de personas y generando mayor acceso a oportunidades. Así, con el tiempo, nos hemos convertido en una corporación líder, con presencia en distintos países y de un prestigio reconocido a nivel internacional.*
>
> *Si bien estamos orgullosos de lo que hemos logrado, sabemos que aún hay mucho por hacer. Por eso, hoy más que nunca reafirmamos nuestro compromiso con la sociedad y asumimos la responsabilidad de seguir* ***creando desarrollo,*** *buscando innovar constantemente y amplificar nuestro impacto en la sociedad".*

Valores de la corporación

Las acciones diarias de los colaboradores de la corporación se sustentan en valores que garantizan la integridad ética de la organización y fortalecen la sostenibilidad del negocio. Cada uno de ellos representa los pilares que guían sus conductas.

2.1.3 Modelo operativo de la corporación

La corporación se distingue por un modelo de autonomía operativa con coherencia estratégica y aprovechamiento de sinergias. Contempla tres tipos de roles en la organización: el del *holding* del grupo económico, que ofrece coherencia estratégica y lineamientos; el de las subsidiarias, responsables de gestionar su negocio con autonomía operativa dentro de los lineamientos corporativos; y el de servicios compartidos, que impulsa eficiencias y sinergias entre las subsidiarias:

En el marco de estos roles, la matriz destina recursos para respaldar el crecimiento y la inversión de las empresas de la corporación, establece directrices para estandarizar la gestión a través de prácticas comprobadas a lo largo del tiempo y diseña espacios donde las subsidiarias puedan intercambiar mejores prácticas y reforzar sus propuestas de valor. A la par, las subsidiarias aportan a la productividad y eficiencia de sus clientes mediante la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de renombre, así como de servicios relacionados de clase mundial, con un enfoque en la excelencia e innovación.

Las subsidiarias generan ingresos y utilidades para el grupo económico; desarrollan una vasta cobertura en el mercado; y potencian la oferta de soluciones de la organización. Asimismo, complementan capacidades críticas entre sí, como la cobertura en el país y el despliegue logístico, generando sinergias en favor de los clientes.

Este esquema le permite a la corporación operar como un *one stop shop* o punto único de atención, al maximizar las posibilidades de atender las distintas necesidades de los clientes con su amplio portafolio de productos y servicios. Así, numerosos clientes de Ferreyros reciben bienes y servicios de otras subsidiarias del grupo.

Por su parte, el Centro de Servicios Compartidos está al servicio de las diversas subsidiarias de la organización, contribuyendo a incrementar eficiencias y a promover sinergias en procesos y actividades en diversas áreas de especialización.

Desde esta perspectiva estratégica, el objetivo es fomentar el dinamismo y el crecimiento de la corporación, generando impactos positivos transversales a sus diferentes grupos de interés.

2.1.4 Empresas de la corporación

Ferreycorp está integrada por las siguientes subsidiarias y/o negocios:

Las subsidiarias contribuyen al desarrollo de los países donde operan, al dirigir sus productos y servicios a sectores como minería, construcción, industria, energía, petróleo, pesca, agricultura, comercio y transporte.

En el Capítulo 3- Gestión de Negocio se aporta una amplia descripción de estas subsidiarias, sus negocios y operaciones.

Para información sobre el grupo económico de acuerdo con la denominación de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), consultar el Anexo 2, apartado 2.1.3.

2.1.5 Representaciones

Los primeros pasos de la organización, fundada en 1922, estuvieron orientados a la comercialización de productos de consumo. Sin embargo, un hito clave cambió su historia dos décadas después: el inicio de su relación con Caterpillar en el Perú en 1942. A lo largo de los años, este vínculo ha crecido y se ha fortalecido, obteniendo un amplio reconocimiento de la distinguida marca global, como evidencian diversos premios recibidos. A ello se suma el otorgamiento del contrato de representación de Caterpillar en territorio centroamericano, desde el 2010, como un claro indicador de dicha relación de confianza.

A lo largo de su historia, la corporación y sus subsidiarias expandieron su presencia, operando tanto en el Perú como en otros países de América Latina, y asumieron la distribución de otras prestigiosas marcas, aspectos que permitieron extender el alcance de su servicio a los clientes de las diversas industrias. En este contexto, desplegaron capacidades y conocimientos ya desarrollados, de la mano con una sólida relación con las representadas, para poner en marcha iniciativas locales alineadas con estrategias globales de los fabricantes. Este enfoque permitió consolidar un prestigioso portafolio de marcas representadas y construir robustos vínculos de largo plazo con todas ellas, estableciéndose como líder indiscutible en su sector.

2.1.6 Historia

A continuación, se presentan los principales hitos de la corporación en su trayectoria. Para mayor amplitud, consultar la Reseña Histórica en el Anexo 2, apartado 2.2.3.1.

Nace en el Perú Enrique Ferreyros Cía. Sociedad de Comandita, dedicada a la importación y distribución de bienes de consumo.

1922

1930

La organización muestra su perfil de incubadora de negocios y amplía el portafolio de representaciones.

Se obtiene la representación de Caterpillar y se incursiona en el negocio de bienes de capital, complementando la distribución de bienes de consumo.

1942

1950

Se potencia la expansión geográfica con la ampliación de red de sucursales al interior del país, tras una década del inicio de la descentralización.

BOLSA DE VALORES DE LIMA BVL

Inscripción en la Bolsa de Valores (BVL) para facilitar el ingreso de nuevos accionistas.

1962

1970

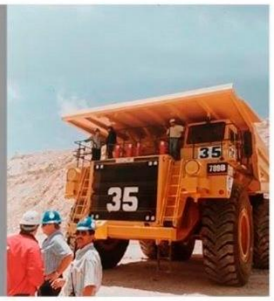
Nuevas capacidades en infraestructura: la corporación se muda a un nuevo local de 38,000 m^2 en la Av. Industrial. Asimismo, Orvisa, distribuidor de Caterpillar en la Amazonía, comienza sus actividades en la ciudad de Iquitos.

Redefinición del portafolio de negocio, con foco principal en los bienes de capital para dar un nuevo impulso al crecimiento. Desarrollo de capacidades logísticas con la creación de una firma de almacenamiento, que luego se transformará en Fargoline.

1980

1990

Década de la llegada de los primeros camiones Cat al Perú y construcción del CRC-Centro de Reparación de Componentes de Ferreyros. Se lanza el negocio de alquiler de maquinaria y venta de usados.



Periodo de incorporación de negocios complementarios de bienes de capital y consumibles para atender nuevos segmentos con productos y servicios afines. Unimaq, especialista en equipos ligeros; Mega Caucho & Representaciones, hoy Soltrak; y Ferrenergy. Ingresos totales de US$ 230 millones.

2000

2010

Década de la internacionalización, con la adquisición de Gentrac y Cogesa, distribuidores de Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice, que luego incorporaron negocios de lubricantes y autopartes en la región. Adquisición de Trex, con operaciones en Chile, Ecuador y Colombia, y expansión de operaciones en Ecuador con Maquicentro. Creación de Forbis Logistics para ampliar capacidades logísticas. Ingresos totales de US$ 1,000 millones.

Ferreycorp

Se independizan las funciones de Ferreycorp, como holding y propietaria de las empresas de la corporación, y de Ferreyros, como empresa bandera del grupo.

2012

2012

También en esta década se intensifica el uso de tecnologías de monitoreo remoto y de gestión integral de equipos; se lanzan los Centros de Monitoreo de Condiciones, Soluciones Sitech Perú y el *e-commerce* de repuestos vía Parts.Cat.Com (PCC).

Ferreycorp y su empresa bandera Ferreyros cumplen 100 años en el Perú y 80 años como distribuidores de Caterpillar. Ingresos totales: US$ 1,700 millones. Puesta en marcha del 100% de la primera flota de camiones autónomos en el Perú, a una década de haber introducido los primeros camiones de 400 toneladas.

2022

2024

Con más de 7,000 colaboradores, Ferreycorp es la única firma peruana en integrar todas las ediciones del Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico, por octavo año consecutivo. La corporación forma parte del S&P/BVL Peru General ESG Index.

2.2 Mirando al futuro

2.2.1 Estrategia 2022- 2026

En el quinquenio 2022- 2026, la corporación avanza con sólidos objetivos de crecimiento en ventas, utilidades y retorno al capital invertido, manteniendo siempre el compromiso de generar impactos positivos entre sus grupos de interés.

Para asegurar el valor de la corporación en el tiempo, la estrategia de Ferreycorp se sustenta en promover el crecimiento rentable, impulsar la transformación digital centrada en el cliente y fortalecer una organización corporativa con mayores sinergias, entre otros enfoques relevantes y necesarios.

Dos componentes principales definen esta estrategia:

a. **Pilares estratégicos,** que respaldan el propósito de crecer en negocios y mercados que aseguren la rentabilidad esperada y el valor de la corporación en el tiempo, centrándose en el desarrollo de soluciones y servicios, así como en la comprensión de las necesidades de los clientes. Estos pilares estratégicos son:

   - **Optimizar negocios**, que busca intensificar esfuerzos para sumar eficiencias en el modelo de negocio, la organización, el uso de los activos y la composición del portafolio de productos y servicios, además de administrar cuidadosamente capacidades y recursos. El objetivo es asegurar un adecuado balance con la rentabilidad y mantener una oferta de alto valor para los clientes.

   - **Proteger y transformar**, que remarca el máximo aprovechamiento de las capacidades actuales de la corporación y la continuidad en la construcción de nuevas capacidades. Se busca asegurar la sostenibilidad de los negocios, ampliar su oferta de valor y brindar soluciones integrales a los clientes, con el soporte de la tecnología y de las mejores prácticas en las operaciones.

   - **Nuevos negocios,** que promueve el crecimiento de la corporación mediante el desarrollo de nuevas líneas o negocios. Se identifica oportunidades y espacios que tengan un adecuado ajuste estratégico con el portafolio actual de marcas y que presenten la oportunidad de obtener sinergias significativas con el mismo. Así, se atiende mercados en los que Ferreycorp ya opera, porque se sustentan en capacidades que ya se dominan o porque generan economías de escala con la actual estructura de la corporación.

b. **Habilitadores,** que serán los que faciliten y potencien el logro de los pilares estratégicos. Ellos son:

   - **Analítica, digital y agilidad**, que considera el desarrollo de las capacidades para la gestión de datos y de modelos analíticos que puedan ser replicados o desplegados en forma transversal en todas las subsidiarias, con la posibilidad de generar nuevos servicios a los clientes.
   - **Sinergias,** que se centra en preservar y continuar fomentando las sinergias comerciales, así como los servicios compartidos entre las subsidiarias, con altos niveles de servicio. Se impulsa la colaboración entre subsidiarias en los procesos vinculados al *core* del negocio, siempre que sea factible agregar valor sin perder la segmentación y especialización.

- **Desarrollo de talento**, que se basa en la formación continua y el desarrollo para fortalecer las competencias, respaldado por un programa de desarrollo de liderazgo. También en la inclusión de nuevo talento y el perfeccionamiento del existente para contar con capacidades digitales, de analítica y de agilidad entre los colaboradores. Garantizar la definición de objetivos y la evaluación del rendimiento alineado con la estrategia, así como el mantenimiento de un buen clima laboral centrado en la preservación de la salud, la seguridad, las condiciones de trabajo favorables y oportunidades de desarrollo, fortalecen las condiciones para el desarrollo de talento en la corporación.

Para garantizar la ejecución exitosa de esta estrategia corporativa, el modelo de gobernanza incorpora la supervisión del Directorio y, en el plano gerencial, de un Comité de Planeamiento Estratégico, con la facilitación de la Gerencia Corporativa de Estrategia y Desarrollo.

Asimismo, con el objetivo de comunicar de manera simple y clara la forma en la que se obtendrán los logros esperados, la identidad visual de la estrategia corporativa destaca el propósito de Ferreycorp **-Juntos creamos desarrollo-** en el centro de la estrategia, rodeado por los colaboradores, clientes, marcas representadas y proveedores, entre otros grupos de interés.

Finalmente, al propósito de la corporación se suman sus cuatro valores: compromiso, integridad, respeto y equidad, que constituyen la base de los compromisos de sostenibilidad que Ferreycorp asume con la sociedad y la gestión de los impactos que genera en sus grupos de interés, en armonía con el medio ambiente.

2.2.2 Innovación y transformación digital

Desarrollar el mañana forma parte del ADN corporativo de Ferreycorp, un compromiso adoptado a lo largo de 102 años de trayectoria. En este camino, afianzar el liderazgo en entornos cada vez más cambiantes e inciertos requiere de iniciativas y capacidades para generar, de manera sostenida, nuevos modelos de negocio, productos y servicios.

Para cumplir con este propósito, Ferreycorp cuenta con una estrategia de transformación e innovación que busca enfocar las iniciativas corporativas y alinearlas con las prioridades del negocio. Articula cinco frentes: 1) Transformación digital y automatización; 2) Incubaciones; 3) Innovación abierta; 4) Analítica avanzada; así como 5) Desarrollo de *mindset* y capacidades internas de innovación.

En el presente capítulo, se aborda el avance de estas dimensiones durante el año 2024.

2.2.2.1 Transformación digital y automatización

a) Mejora en la productividad comercial

- Con el fin de fortalecer las capacidades comerciales de la corporación y sus empresas, en el 2024 se inició una serie de proyectos de digitalización y analítica avanzada para la mejora de los procesos comerciales. La primera etapa abarcó a Ferreyros, Unimaq y Orvisa, representantes de Caterpillar en el Perú. En el 2025, se ampliará su alcance y se extenderá a otras empresas Ferreycorp.

b) **Mejora en la experiencia del cliente**

- Ferreyros inició el despliegue de la plataforma Cat Interact, que permitirá transmitir a los clientes, de manera eficiente y vía digital, el estado de sus servicios en campo, con la flexibilidad de incluir fotos, videos, informes y cotizaciones.
- En 2024, se logró que 1,800 empresas clientes de Ferreyros utilicen el portal Ferreynet, que cuenta con funcionalidades como seguimiento a atenciones, promociones, calculadora de ahorros, entre otros.
- La plataforma *Falcon Vision Tool* de Ferreyros terminó su implementación, para su lanzamiento a inicios de 2025. Esta iniciativa, ganadora del Concurso de Innovación 2023 de la corporación, permitirá seguir en línea el estado de atenciones clave en los Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Lima y La Joya.
- Fargoline optimizó sus plataformas digitales, migrando el 100% de los módulos utilizados por sus clientes a una tecnología con funcionalidades responsivas, para el uso en múltiples dispositivos, lo que favorece una mayor accesibilidad y agilidad en las operaciones. Cabe resaltar que las plataformas hacen posible el seguimiento de los procesos logísticos en tiempo real.
- Se realizó el primer *tour* virtual a una máquina reconstruida Cat de Ferreyros, con el cual los clientes pueden observar la evolución de cada componente intervenido. Esta experiencia permite apreciar, desde todos los ángulos, las características y funcionalidades de equipos clave del portafolio.

c) Incremento del comercio electrónico

- Este año, las empresas Ferreycorp superaron los US$ 96 millones en ventas de repuestos vía la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com (PCC), lo que marca un crecimiento de 22% respecto de 2023**.** Se considera a Ferreyros, Unimaq y Orvisa, en Perú; Gentrac, en Guatemala y Belice; y General de Equipos, en El Salvador.

- En el ejercicio, el 62% de clientes de Ferreyros, Unimaq y Orvisa que adquirieron repuestos utilizaron PCC. Con este resultado, las empresas se posicionaron entre los distribuidores de Caterpillar con mayor penetración de clientes *online* en el mundo.
- Ferreyros, Unimaq y Orvisa ratificaron el cumplimiento de los lineamientos del estándar global para distribuidores (*Dealer Global Standard*, en inglés), en su versión más reciente, de su principal representada Caterpillar en materia de comercio electrónico. Las empresas Ferreycorp que representan a la marca en Centroamérica avanzaron en el proceso para optar por dicha certificación.

d) Mejoras en la productividad de los clientes

- Como parte de su apuesta por la conectividad, Ferreyros cerró el 2024 con más de 8,100 máquinas pesadas Caterpillar conectadas en Perú. Así, la empresa continuó abriendo camino a un monitoreo remoto de la salud y desempeño de una significativa parte de la población de maquinaria Caterpillar, creando valor para los clientes.
- Durante el 2024, se realizó el lanzamiento de la solución XoraData de Vixora, que logra captar los datos generados por los sensores y el equipamiento operativo en la minería subterránea, sin requerir para ello Internet, y de XoraGuard, que contribuye a la protección de activos clave en las cabinas de las máquinas.
- Ferreyros consolidó el posicionamiento de la renovada plataforma VisionLink, para la gestión remota de equipos, con una amplia gama de indicadores de eficiencia. Tras su relanzamiento en 2023, los clientes reafirmaron su lealtad a esta solución digital, que llegó a altos niveles de penetración en el año.
- Por su parte, la plataforma VisionLink Productivity, con un monitoreo orientado específicamente a los ciclos de producción y medición del tonelaje, impulsó la optimización en las operaciones. En el 2024, Ferreyros continuó desplegando el servicio en clientes de minería y construcción.

e) Optimización de la cadena de suministro

- En su sede La Joya, en Arequipa, Ferreyros ha implementado drones para el proceso de inventario. Esta solución permite identificar de manera rápida y precisa las canastillas, reduciendo el tiempo del proceso de inventario y aportando seguridad en el entorno de trabajo.
- Forbis Logistics inició un proceso de renovación tecnológica en su almacén en Miami, con mejoras en las capacidades de su dimensionador automático y la implementación de tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID, por sus siglas en inglés), para la identificación y localización de carga.
- Fargoline dio inicio al proyecto Balanza Autónoma, que a través de la digitalización de procesos de las balanzas aporta mayor fluidez para la gestión de los flujos del ingreso y salida de vehículos de carga, y agiliza las atenciones. Asimismo, viene trabajando de manera conjunta con Vixora en la reducción de los tiempos de atención en carga contenerizada.
- Gentrac desarrolló una plataforma para la gestión de la cadena de valor de equipos nuevos y usados de los clientes. Asimismo, digitalizó procesos relacionados con la gestión de repuestos, incluyendo el seguimiento de pedidos, la preparación de envíos y la trazabilidad de los mismos.
- Ferreyros lanzó su portal de proveedores no comerciales, que permite el autoservicio en el registro de facturas, lo que contribuye a la eficiencia de la cadena de suministro.

f) **Digitalización y gestión de procesos internos**

- Durante el año, Ferreycorp publicó una Norma Corporativa sobre Uso de la Inteligencia Artificial, que promueve su empleo estableciendo las reglas, principios y responsabilidades para el uso aceptable, seguro y ético de la inteligencia artificial y de las plataformas de inteligencia artificial generativa en la corporación y sus empresas, protegiendo la información propia y de terceros.
- Continuó la implementación de SAP ERP en las empresas de la corporación, para favorecer la escalabilidad tecnológica, mejorar la integración de las operaciones, elevar los estándares de ciberseguridad e impulsar sinergias corporativas. Soltrak y Vixora concluyeron el proceso de implementación en 2024, mientras que las compañías en Centroamérica lo iniciarán en 2025.
- Ferreycorp reafirmó su compromiso con la ciberseguridad, a través de un curso anual, desplegado en el 100% de los colaboradores de la matriz y sus empresas, y de continuas comunicaciones para sensibilizar sobre su importancia. A fines del 2024, se incorporó en el proceso de inducción de nuevos colaboradores de Ferreyros el curso de ciberseguridad, y en 2025 se replicará en el resto de empresas.
- Para potenciar el reclutamiento y selección, y continuar posicionando la marca empleadora, Ferreyros y Ferreycorp lanzaron en 2024 portales de oportunidades laborales, que permiten conocer los beneficios y la cultura de las compañías, interactuar y postular en línea a las oportunidades laborales, y agilizar la gestión interna del reclutamiento. En 2025, más empresas lanzarán sus portales.
- Fargoline continúa con la digitalización integral de sus procesos. Al cierre del año, más del 95% de las operaciones de la línea de depósito temporal se encuentran completamente digitalizadas. Las líneas de depósito simple y depósito autorizado alcanzaron un 85% de digitalización.

2.2.2.2 Incubaciones

- En el 2024, se realizó el lanzamiento del *marketplace* Maquinet, dedicado a la comercialización de maquinaria usada de construcción, minería y agricultura. Esta plataforma aporta un extenso catálogo de maquinaria usada seleccionada de Ferreyros y de otras empresas de la corporación, como Unimaq, Trex y Soltrak, generando valor al cliente e incentivando la venta cruzada corporativa. Asimismo, habilita la venta de equipos de los propios clientes, poniendo una solución innovadora a su servicio.
- Ferreyros está implementando un proyecto de gemelos digitales, denominado MineLink, que buscará optimizar el acarreo de las flotas de camiones mineros, con impacto en la productividad, la reducción de costos operativos y la disminución de la huella de carbono. Obtuvo el Premio Desarrollo Sostenible de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, en Gestión en Innovación y Tecnología, sector Proveedores.
- El *marketplace* laboral para talento operativo, OperApp, siguió elevando el número de postulantes: superó los 46,000 operadores, técnicos y conductores, entre otros perfiles, 25% más que 2023. Además, la plataforma creada por Ferreycorp siguió creciendo hasta alcanzar 1,100 empresas registradas.

2.2.2.3 Innovación Abierta

- En 2024, Vixora lanzó Xora Open Lab, iniciativa clave dentro de su estrategia de innovación abierta, para enfrentar desafíos críticos en la industria minera. Atrajo a 138 *startups* de 25 países, que presentaron soluciones innovadoras para abordar retos priorizados: medición de ley mineral; optimización del consumo de combustible; detección de inchancables; mantenimiento predictivo; y eficiencia en el consumo de combustible y energía.
- Seis *startups* fueron seleccionadas para desarrollar pilotos de validación técnica en condiciones reales de operación en minas de Perú y Chile. En 2024, se inició el despliegue de los primeros pilotos en colaboración con compañías mineras, proceso que continuará en el año 2025.
- Tras finalizar las validaciones técnicas y confirmar la efectividad de las soluciones, Vixora evaluará los siguientes pasos con cada *startup*, lo que puede incluir contratos de distribución, opciones de cocreación o bien inversión de Ferreycorp.
- La primera fase de Xora Open Lab, cofinanciada por ProInnóvate, ha sido desarrollada en colaboración con UTEC y con el respaldo de Wayra (Telefónica).

2.2.2.4 Analítica avanzada

- El Centro de Analítica Avanzada de Ferreycorp avanzó en el 2024 con el diseño y la implementación de modelos analíticos avanzados; el impulso a iniciativas priorizadas por su impacto y viabilidad; el desarrollo de modelos de *machine learning*; y la creación de un sistema automatizado de monitoreo a las soluciones que ya han sido implementadas en diversas unidades de negocio.
- Durante el año, se realizó la primera Datathón de Ferreyros, que reunió a más de 340 equipos y 600 científicos de datos del Perú y otros países, para generar modelos predictivos que potencien sus capacidades de atención a sus clientes. Este desafío, alineado con el Programa de Excelencia Caterpillar en materia digital, reflejó el compromiso de la empresa con la innovación y el aprendizaje colaborativo.
- Asimismo, se continuó impulsando proyectos innovadores, basándose en modelos de *Computer Vision* y en herramientas con inteligencia artificial generativa, e incorporando tecnologías avanzadas para optimizar y automatizar el ciclo de vida de los modelos analíticos.

2.2.2.4 Desarrollo de *mindset* y capacidades internas de innovación

- En el 2024, la tercera edición de *Innovation Week* congregó a más de 600 colaboradores de Ferreycorp y sus empresas, quienes participaron de espacios de conocimiento a través de charlas e iniciativas sobre transformación digital, incubaciones e innovación abierta, de relevancia para la organización.
- En este contexto, tuvo lugar un nuevo Concurso de Ideas de Innovación, que recibió 115 propuestas de equipos integrados por colaboradores de Ferreycorp. Los proyectos ganadores –enfocados en el desarrollo de productos y servicios, y otras dimensiones– comenzarán su implementación en 2025.
- Ferreyros realizó los eventos itinerantes Digifest, que permitieron mostrar a cientos de clientes en diversas regiones, a través de experiencias interactivas, el potencial de las herramientas digitales en construcción y minería. La empresa bandera desplegó esta actividad en diversas ciudades, logrando acercar la tecnología a los clientes, recoger sus perspectivas y sumar activaciones de plataformas digitales.

- Unimaq lanzó el programa “Maquinando Ideas”, para fomentar la cultura de innovación en sus procesos, que permitió convocar proyectos de los colaboradores con iniciativas creativas. Cuatro fueron seleccionados e implementados en la empresa, en diversos ámbitos de acción.
- En 2024, Ferreycorp desarrolló el programa de liderazgo “Por los próximos 100 años” para su plana gerencial, de todas las empresas, con un nivel de satisfacción cercano a 100%. Estuvo centrado en estrategia y negocio, liderazgo para la transformación y negocio del futuro. Además, la segunda promoción de LiderazGO promovió habilidades digitales en jefes y supervisores.
- Ferreycorp lanzó la primera etapa de “Viaje de Aprendizaje”, para promover habilidades digitales en colaboradores administrativos, de soporte y comerciales de todas las empresas, que afianzaron conceptos y ganaron experiencias sobre transformación digital, analítica y cultura digital.

2.3 Directorio y Gerencia

El régimen de gobierno de Ferreycorp está encomendado a la Junta General de Accionistas, al Directorio y a la Gerencia. Los aspectos relativos al Directorio son normados en primer lugar por el Estatuto de la sociedad y, en mayor detalle, por el Reglamento Interno del Directorio y de sus Comités.

En este capítulo se presenta información relevante sobre las dos instancias de dirección y decisión en la organización: el Directorio y la Gerencia.

2.3.1 El Directorio

Conformación del Directorio

El número de miembros que componen el Directorio debe asegurar la pluralidad de opiniones a su interior, de modo que las decisiones que en él se adopten sean consecuencia de una apropiada y amplia deliberación, observando siempre los mejores intereses de la corporación, de sus accionistas y de las subsidiarias que la conforman.

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. puede estar conformado por ocho a doce miembros elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y con lo señalado en los artículos 31° y 32° del Estatuto de la empresa.

En Junta General de Accionistas celebrada el 29 de marzo de 2023, se acordó que el Directorio estuviera conformado por nueve miembros, y se procedió a su elección, luego de que la relación de candidatos y sus hojas de vida fueran difundidas con la debida anticipación.

Los directores de Ferreycorp por el periodo marzo 2023 – marzo 2026 son los siguientes:

Directores no independientes
Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Mariela García Figari de Fabbri
Andreas von Wedemeyer Knigge

Directores independientes
Humberto Nadal del Carpio
Manuel del Rio Jiménez
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martin Piaggio
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Los miembros de dicho Directorio eligieron como presidente a Andreas von Wedemeyer Knigge y, como vicepresidente, a Humberto Nadal del Carpio para el periodo antes mencionado.

En el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo se informa sobre las prácticas del Directorio. Entre ellas, cabe destacar su conformación plural, la participación de directores independientes y la operación a través de comités especializados, así como la ejecución de sus funciones de dirección, supervisión y control de riesgos.

A continuación, se presenta la trayectoria profesional de los directores de Ferreycorp:

Andreas von Wedemeyer Knigge
(Presidente)

Presidente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto del 2020. Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Es presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur S.A.A., así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo corporativo (Alprosa, Creditex, Proagro, Servicios de Asesoría, Texgroup y Transaltisa, entre otras). También es presidente del Directorio de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles; International Camiones del Perú; y de Renting, así como de Inversiones Sabancaya. Asimismo, es director de Corporación Aceros Arequipa y de CFI Holdings S.A., entre otros. Es expresidente y director de la Sociedad Nacional de Industrias; y director de Comex Perú. Ha sido presidente del Directorio de Alianza, Compañía de Seguros y Reaseguros y de Alianza Vida, Seguros y Reaseguros (Bolivia); La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS; y Profuturo AFP. Ha presidido la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa y ha sido presidente *pro-tempore* del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico. Asimismo, fue director del Banco del Sur, así como director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente de la Asociación de AFP. De la misma forma, se desempeñó como miembro del Comité Ejecutivo de la Sociedad Nacional de Industrias y de Comex Perú; del Consejo Directivo de Tecsup y de la Cámara de Comercio e Industria Peruano- Alemana. Es administrador de empresas, grado que obtuvo en la Universidad de Hamburgo, Alemania. Es también Maestro Cervecero, graduado en Ulm, Alemania. Ha seguido el Program for Management Development de Harvard Business School y un PAD en la Universidad de Piura.

Humberto Nadal del Carpio
(Vicepresidente)

Vicepresidente de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Es CEO y director de Cementos Pacasmayo, así como CEO y vicepresidente de Inversiones ASPI, empresa *holding* que controla Cementos Pacasmayo. Es CEO y director de Fosfatos del Pacífico y Fossal; director de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem); y expresidente y actual miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Es director de la Global Cement and Concrete Association (GCCA, por sus siglas en inglés), asociación que agrupa a la gran mayoría de empresas productoras de cemento a nivel mundial. Asimismo, es director de la Federación Interamericana del Cemento (FICEM), asociación de productores de cemento de América Latina que comprende al 80% de las empresas de la región. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Humanidades, Artes y Ciencias Sociales de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC). Anteriormente, fue presidente del Directorio del Fondo Mi Vivienda. Miembro del grupo de los G-50. Economista por la Universidad del Pacífico, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown.

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011, así como integrante de su Comité de Directorio de Innovación y Sistemas (desde 2016) y presidente de su Comité de Inversiones (desde noviembre 2019); miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 2012. Vicepresidente del Directorio e integrante del Comité de Riesgos de La Positiva EPS (desde 2017 hasta marzo 2019); vicepresidente del Directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2005 hasta marzo 2019) y director alterno (a partir de marzo 2019); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 1975 hasta marzo 2019) y director (a partir de marzo 2019 hasta octubre del 2022); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); director de Transacciones Financieras S.A. (desde 2000); presidente del Directorio de Fundición Chilca S.A. (desde el 2010); presidente del Directorio de Inmobiliaria Buslett S.A.C. (desde noviembre 2019); presidente del Directorio de Buslett S.A. (desde 2013); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Mastercol S.A. (desde 2008 hasta agosto 2019); director de Dispercol S.A. (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (desde 1996); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (desde 1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (desde 1960). Es miembro benefactor del Instituto Riva- Agüero (desde octubre 2017); presidente de Profuturo AFP (1993- 1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993- 2010); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991- 1995); presidente del Banco de la Nación y miembro del Comité de la Deuda Externa del Perú (1980- 1983); miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980- 1983); y miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962- 1963). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Thiago de Orlando e Albuquerque

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es socio fundador de Onyx Equity Management y cuenta con 20 años de experiencia en mercados financieros. Se desenvolvió como profesor asistente del curso de Valuation en el Graduate School of Finance en Insper. Es ingeniero graduado por la Universidade Federal do Rio de Janeiro y máster en Negocios y Finanzas por Fundação Getulio Vargas. Asimismo, posee el título de analista financiero certificado (CFA, por sus siglas en inglés). Participó de programas en Harvard Kennedy School y Columbia Business School.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de Perú Sostenible (antes Perú2021), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico, de la cual fue profesora en la Maestría de Finanzas. Ha sido

miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de Es Hoy, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2020 y entre los años 2011 y 2017; miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012 hasta la fecha, siendo además miembro de sus Comités de Auditoría y Riesgos, y de Innovación y Sistemas. Actualmente es socio de Ortiz de Zevallos Abogados; presidente del Directorio de Consorcio La Parcela S.A.; director de Medlog Perú S.A., de Almacenera Grau S.A. y de Agrícola Comercial & Industrial (ACISA); y asesor del Directorio del Sindicato Minero de Orcopampa S.A., empresa de la que ha sido director entre 1999 y el 2009. En la actualidad es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Industrias, de la que ha sido presidente del Comité Textil – Confecciones hasta mayo de 2021; y antes viceministro de Turismo y de Comercio y director de empresas como Inversiones Cofide, Fertilizantes Sintéticos, Prolansa (grupo Armco) y Cervecería del Norte (grupo Backus). Es presidente del Consejo Directivo de la Asociación Cultural Textil del Perú y ha sido presidente del Club Nacional entre el 2002 y el 2004. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde ha ejercido la docencia.

Javier Otero Nosiglia

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Presidente del Comité de Auditoría y Riesgos y miembro del Comité de Inversiones. Fue miembro del Directorio de Nexa Perú y Nexa Atacocha hasta marzo de 2018. Ha sido miembro del Directorio de AFP Prima y de Visanet, así como presidente del Directorio de Expressnet. Desde el año 1978 desarrolló su carrera profesional en diversas entidades bancarias, como Wells Fargo y Banco Santander. Durante los años 1993 y 1994 fue gerente general de AFP Unión y por los siguientes 17 años se desempeñó en diversos cargos gerenciales en el Banco de Crédito del Perú. Es licenciado en Economía y Administración, graduado en la Universidad de Málaga, España.

Alba San Martin Piaggio

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es directora independiente en Grupo Efe y Mapfre. Colabora como parte del Consejo Consultivo de la Universidad de Lima y de UTEC, y forma parte del Directorio de CARE. Actualmente es vicepresidenta de Amcham. Desde el año 2017 se desempeña como directora *senior* de Canales para Latinoamérica en Cisco Systems. Es *trustee* en el *Board* de Fundación Cisco desde el 2020. Previamente se desenvolvió como gerente general de Cisco Systems Perú y Bolivia, así como gerente comercial para Perú, Ecuador y Bolivia. Asimismo, se ha desempeñado en Microsoft Perú como directora comercial; en Oracle Perú, como directora gerente general y como gerente de Alianzas y Canales; en Hewlett Packard, como gerente de Canales para Perú, Ecuador y Bolivia; gerente de Ventas & Marketing de Servicios, entre otras posiciones. Es

bachiller en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima, magíster en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad del Pacífico, máster en Responsabilidad Social Corporativa y Medio Ambiente por EUDE Business School (Madrid), certificada en el Programa de Especialización para Directores de KPMG y PAD/IESE School y Liderazgo Estratégico Global por Wharton.

Manuel del Rio Jiménez

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A., al igual que miembro de sus Comités de Auditoría y Riesgos, y de Innovación y Sistemas. Es director independiente de Sociedad Minera Corona y presidente de su Comité de Auditoría y Riesgos. Participa como miembro independiente en comités de auditoría y/o riesgos en Grupo El Comercio, Grupo D&C, Puerto Bahía Colombia de Urabá y Fibra-Prime. Asimismo, es miembro del Consejo Directivo y del Comité de Finanzas, auditoría y riesgos de CARE Perú, y es consultor asociado en Lee Hecht Harrison (LHH-DBM en Perú). Es socio fundador de Masterboard, empresa que actúa como consejo consultivo para empresas medianas y familiares. Desde 2004 hasta 2010, fue el socio responsable de la División de Precios de Transferencia de KPMG Tax & Legal en Perú. Entre 2010 y 2013, fue el socio líder de la práctica de Advisory en KPMG en Perú. Desde julio de 2013 hasta setiembre de 2016, fue socio en Tax & Legal en KPMG en Perú y responsable de Transacciones, Precios de Transferencia, Finanzas Corporativas y Desarrollo de Negocios. Fue por nueve años líder del área de Control Financiero y CFO de Citibank Perú. Fue vicepresidente, miembro del Comité Ejecutivo y director, por diez años, de Profuturo AFP. Durante ocho años fue responsable, en Perú y en Chile, de la unidad de negocio de Equipos Profesionales y Médicos de Philips. Asimismo, por diez años tuvo también diversas responsabilidades en los sectores industriales y de consultoría interna de Philips. En este periodo, estuvo destacado por tres años y medio en los Países Bajos como funcionario internacional en la casa matriz de Philips. Ha dictado cursos y conferencias en diversas instituciones. Es ingeniero mecánico por la Pontificia Universidad Católica del Perú y posee una Maestría en Administración Industrial en Krannert Graduate School of Management, Purdue University (Indiana).

Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con cuatro comités, tres de ellos presididos por directores independientes:

- **Comité de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad:** Presidido por Humberto Nadal del Carpio.
- **Comité de Auditoría y Riesgos:** Presidido por Javier Otero Nosiglia.
- **Comité de Innovación y Sistemas:** Presidido por Alba San Martin Piaggio.
- **Comité de Inversiones**: Presidido por Manuel Bustamante Olivares.

Para más información sobre las funciones y atribuciones de cada uno de los comités, consultar el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo.

Directorio de las subsidiarias

El sistema de gobierno de la corporación incluye también a la Junta de Accionistas y a los directorios de las compañías subsidiarias.

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros, se encuentra compuesto por nueve miembros elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en los artículos 31° y 32° del Estatuto Social.

Los directores de Ferreyros para el periodo correspondiente al ejercicio 2023- 2026, elegidos en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 31 de marzo de 2023, son los siguientes:

Directores de Ferreyros

Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Mariela García Figari de Fabbri
Humberto Nadal del Carpio
Manuel del Rio Jiménez
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martin Piaggio
Andreas von Wedemeyer Knigge
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Los miembros del Directorio de Ferreyros eligieron presidente a Andreas von Wedemeyer Knigge y, como vicepresidente, a Humberto Nadal del Carpio para el periodo antes mencionado.

Los directorios de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros, son presididos por Mariela García Figari de Fabbri, directora gerente general de Ferreycorp, y tienen a los gerentes corporativos de negocios de Ferreycorp o a los gerentes generales o de división de otras subsidiarias del grupo como sus vicepresidentes, según la actividad desarrollada por cada una de estas.

En consecuencia, dichos directorios están integrados por los siguientes gerentes de Ferreycorp y/o de algunas de sus subsidiarias:

Nombre	Cargo	Empresas de las que es director
Mariela García Figari de Fabbri	Directora gerente general de Ferreycorp S.A.A.	Presidenta de los directorios de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros S.A., de la cual es directora ejecutiva.
Emma Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp S.A.A.	Directora de todas las subsidiarias de la corporación, excepto Ferreyros S.A.
José Santos Gutiérrez Jave	Gerente División de Soporte al Producto de Ferreyros S.A.	Director de Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A.
Ronald Edwin Orrego Carrillo	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soltrak S.A., y de las empresas del grupo Trex (1).
Gonzalo Díaz Pró	Gerente general de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Vixora S.A., Ferrenergy S.A.C. (2), Soltrak S.A., y de las empresas del grupo Gentrac (3).
Paul Fernando Ruiz Lecaros	Gerente División de Energía de Ferreyros S.A.	Director de Ferrenergy S.A.C.
Enrique Luis Salas Rizo-Patrón	Gerente División de Cuentas Regionales de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Motored S.A., Soltrak S.A. (3) y de las empresas del grupo Trex (1).
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp S.A.A.	Directora de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA y Forbis Logistics Corp.
Alberto Renato Parodi de la Cuadra	Gerente general de Unimaq S.A.	Director de Orvisa S.A., de las empresas del grupo Gentrac, y de las empresas del grupo Trex.
Ricardo Ruiz Munguía	Gerente general de Gentrac S.A. y General de Equipos S.A.A.	Director de las empresas del grupo Gentrac.
Alan Sablich Nairn	Gerente División Marketing y Negocios Digitales de Ferreyros S.A.	Director de las empresas del grupo Gentrac.
Álvaro Vizcardo Wiese	Gerente División Cuentas Nacionales en Ferreyros S.A.	Director de las empresas del grupo Gentrac y de Vixora S.A.
Angélica María Paiva Zegarra	Gerente División de Administración y Finanzas de Ferreyros S.A.	Directora de la subsidiaria Unimaq S.A.
Daniel Macedo Nieri	Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Ferreycorp S.A.A.	Director de la subsidiaria Vixora S.A.
Luis Alonso Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A. hasta abril de 2024	Director en Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA, Forbis Logistics Corp. y Vixora S.A.

(1) Grupo Trex incluye Equipos y Servicios Trex S.p.A., Trex Latinoamérica S.p.A., Trex Overseas Investments S.A., Trex Ecuador (Maquicentro) y Trex Colombia.
(2) El directorio de Ferrenergy S.A.C. está compuesto por 8 miembros, la mitad de los cuales son designados por el accionista SoEnergy International.
(3) Grupo Gentrac incluye Corporación General de Tractores (Gentrac), Compañía General de Equipos (Cogesa), General Equipment Company (Belice), INTI (Panamá), Mercalsa (Nicaragua), Transpesa (El Salvador y Honduras), entre otras subsidiarias centroamericanas.

2.3.2 La Gerencia

Las funciones de la Gerencia de la corporación son: (i) definir la estrategia de Ferreycorp y sus empresas, incluyendo la propuesta de negocios en los cuales incursionar y a través de qué empresas subsidiarias; (ii) obtener recursos financieros para los proyectos de crecimiento de la corporación; (iii) supervisar y controlar la gestión de las empresas subsidiarias; (iv) establecer algunos procesos estandarizados para las mismas; y (vi) brindar algunos servicios compartidos. Para desempeñar dichas funciones, Ferreycorp cuenta con una gerencia general y gerencias corporativas.

A su vez, las empresas subsidiarias tienen una estructura dimensionada de acuerdo con la complejidad y tamaño de sus operaciones, contando en todos los casos con una gerencia general.

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2024. La trayectoria profesional de cada uno de ellos se encuentra disponible en el Anexo 2, apartado 2.4.1.

Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general

Emma Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Ronald Orrego Carrillo
Gerente corporativo de Negocios

Eduardo Tirado Hinojosa
Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Información

María Teresa Merino Caballero
Gerente corporativo de Recursos Humanos

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña
Gerente corporativo de Asuntos Corporativos

Andrea Sandoval Saberbein
Gerente corporativo de Auditoría

Daniel Macedo Nieri
Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo

Camila Orlandini Camino
Gerente de Marketing y Comunicación Externa

Principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

Santiago Basualdo Piñeiro
Gerente División de Gran Minería, desde abril de 2024

Álvaro Vizcardo Wiese
Gerente División de Cuentas Nacionales

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente División de Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente División de Energía

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente División de Administración y Finanzas

Jorge Durán Cheneaux
Gerente División de Recursos Humanos

Alan Sablich Nairn
Gerente División de Marketing y Negocios Digitales

José Gutiérrez Jave
Gerente División de Soporte al Producto

Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de la corporación Ferreycorp

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

Ricardo Ruiz Munguía
Gerente general de Gentrac (Guatemala y Belice) y Cogesa (El Salvador)

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Oscar Doñas Castellanos
Gerente general adjunto de Cogesa

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Renzo Boldrini Paz
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A., desde abril de 2024

Gonzalo Salazar Arenas
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Carlos Calderón Torres
Gerente general de Vixora

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

2.4 Principales reconocimientos

Ferreycorp trabaja de forma permanente para optimizar su desempeño operacional y fortalecer su gestión corporativa. Este esfuerzo constante le ha valido múltiples reconocimientos, tanto de las empresas globales que representa como de asociaciones y entidades empresariales.

Programas de Excelencia Caterpillar 2024

Oro: Ferreyros, Unimaq y Orvisa (Servicio Posventa, Repuestos y Transformación Digital); Gentrac Guatemala (Servicio, Repuestos, Alquiler y Digital); General de Equipos (Servicio y Digital).

Plata: Ferreyros, Unimaq y Orvisa (Servicios de Alquiler, Marketing y Ventas). Gentrac Guatemala (Marketing y Ventas); General de Equipos (Repuestos y Marketing y Ventas).

Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

15 talleres de Ferreyros (Arequipa; Cajamarca; Centro de Desarrollo Técnico; Chimbote; CRC Lima; CRC La Joya; Cusco; Huancayo; Lambayeque; Piura; Rentafer; Taller de Máquinas Lima; Taller de Máquinas La Joya; Taller Hidráulico Lima; Trujillo); su Centro de Distribución de Repuestos; así como el taller de Orvisa en Tarapoto, cuentan con la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación otorgada por Caterpillar, la máxima calificación en la materia.

Certificación Caterpillar: Talleres *World Class*

Ferreyros mantiene esta importante certificación, otorgada por la principal representada Caterpillar a sus dos Centros de Reparación de Componentes (CRC), ubicados en Lima y en La Joya (Arequipa), como talleres de clase mundial.

Índice de Sostenibilidad Dow Jones | MILA- Alianza del Pacífico

Ferreycorp, única firma peruana en ser incluida por octavo año consecutivo en este índice, que reconoce a las empresas líderes en sostenibilidad en la región de la Alianza del Pacífico.

S&P/BVL Peru General ESG Index

Ferreycorp integra el índice de S&P Dow Jones y la Bolsa de Valores de Lima por cuarto año consecutivo, desde su creación en 2021. Único en su tipo en el Perú, este índice proporciona un *benchmark* ESG para el mercado peruano de valores.

Ranking Merco Responsabilidad y Gobierno Corporativo

Ferreycorp destaca entre los primeros lugares de empresas con mejor responsabilidad social y gobierno corporativo en el Perú y ratifica su liderazgo en su sector.

Distintivo Empresa con Gestión Sostenible (EGS)

Antes conocido como Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), este sello de Perú Sostenible fue otorgado a Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Fargoline.

Ranking Merco Talento

Por once años consecutivos, Ferreyros se ubica entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú y la principal de su sector. Mantiene el primer lugar en su categoría y continúa en el octavo puesto a nivel nacional de este ranking.

Ranking Merco Empresas y Líderes

Ferreyros alcanza trece años consecutivos destacando entre las diez empresas con mejor reputación corporativa en el Perú. Se ubica de forma ininterrumpida como líder en su sector y mantiene el sexto puesto a nivel nacional.

Premio ABE 2024

Ferreyros fue una de las nueve empresas distinguidas con el Premio ABE, otorgado por la Asociación de Buenos Empleadores de AmCham Perú, por sus mejores prácticas en responsabilidad social laboral. La empresa destacó por su gestión integral en favor de la calidad de vida de sus trabajadores.

Premio Empresas Más Admiradas del Perú (EMA)

Ferreycorp es reconocida por ser una de las Empresas Más Admiradas del Perú (EMA) en los últimos tres años consecutivos. Organizado por PwC y la revista G de Gestión, esta distinción destaca su visión de futuro y su compromiso con la innovación.

3. Gestión Comercial y de Operaciones

Ferreycorp y sus subsidiarias registraron ventas récord de S/ 7,590 millones en el 2024, mayores en 8.5% frente al ejercicio anterior (S/ 6,995 millones). En la misma línea, marcaron un hito al alcanzar ventas de US$ 2,014 millones, superando en 8% el resultado de 2023 (US$ 1,865 millones).

A continuación, se presenta la gestión anual de las empresas de Ferreycorp en materia comercial y operativa, contemplando tres grupos de compañías de acuerdo con su organización, descritos en el capítulo Somos Ferreycorp.

3.1 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

En el 2024, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, generaron ventas de S/ 6,251 millones, mayores en 11.2% frente al año previo. En dólares, ascendieron a US$ 1,659 millones, con un incremento de 10.6% respecto del ejercicio 2023. De esta forma, este grupo de compañías aportó el 82% de los ingresos consolidados de la corporación.

La principal representada Caterpillar mantuvo su liderazgo en el mercado peruano durante el año, alcanzando una participación de 43%, de acuerdo con información oficial de importaciones en valores FOB.

El alto desempeño de este grupo de subsidiarias se ratifica con la obtención del nivel Oro en los Programas de Excelencia de la principal representada, en las áreas de Servicio Posventa, Repuestos y Transformación Digital; y del nivel Plata, en Servicios de Alquiler y en Marketing y Ventas. Con estos programas, Caterpillar evalúa las capacidades y niveles de servicio de sus distribuidores.

Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios en el Perú, se especializa en la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar. Por su parte, Unimaq comercializa la línea de equipos ligeros, mientras que Orvisa enfoca su atención en la Amazonía, con un portafolio variado de las mismas marcas que tienen Ferreyros y Unimaq, así como de otras líneas orientadas a las necesidades de la región.

3.1.1 Ferreyros

Ferreyros, empresa bandera de Ferreycorp y líder en maquinaria pesada en el Perú, alcanzó en el 2024 ventas récord de S/ 5,444 millones, superiores en 10.5% respecto del ejercicio previo. En dólares, registró ingresos históricos de US$ 1,448 millones, que representan un incremento de 10% en relación con el 2023.

Líneas abajo se describe la gestión comercial de la principal compañía de la corporación. Asimismo, se presenta una perspectiva de los sectores en los que opera, los cuales tienen impacto en los resultados de las subsidiarias de la corporación en el Perú.

Minería de tajo abierto

Durante el 2024, las minas de cobre en el Perú continuaron con su actividad intensiva, que dio lugar a relevantes niveles de producción de este metal, en volúmenes similares al ejercicio previo.

El alto desempeño de dichas operaciones, la solidez de la oferta de valor de Ferreyros y la amplia población de maquinaria Cat en las minas de tajo abierto permitieron que la compañía registre ventas récord de más de US$ 900 millones a este sector. Estos ingresos, superiores en 17% respecto del año previo, estuvieron impulsados principalmente por la entrega de soporte especializado y repuestos en los 11 grandes yacimientos mineros a los que sirve la empresa, así como por crecientes requerimientos de equipos Cat.

Este año, la primera y única flota de camiones autónomos del país, los Cat 794 AC, alcanzó las 32 unidades en una importante mina en el sur peruano, tras la incorporación de más equipos. Destaca la alta disponibilidad de estos camiones de última generación en el Perú, que refleja la calidad de la marca y la del respaldo de Ferreyros. Los camiones autónomos, con capacidad de carga de 320 toneladas, están equipados con la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar.

Por su parte, los camiones Cat 798 AC, de 400 toneladas métricas y tracción eléctrica, destacaron por su productividad, potencia y velocidad en pendientes ascendentes. Resalta la ampliación de flota concretada por una importante operación minera, como expresión de confianza en este modelo, y los acuerdos concretados para que más camiones Cat 798 lleguen a las minas en 2025. Hoy son 24 camiones Cat 798 AC en seis minas de *open pit*, complementando la población de unidades gigantes Cat de tracción mecánica.

En 2024, se comercializó dos decenas de equipos auxiliares Cat de gran envergadura para diversas minas, marcando un incremento relevante frente al año previo, con más tractores de ruedas y de orugas, así como motoniveladoras, de diversas capacidades operando con éxito en el país. Asimismo, resaltó la entrega de una perforadora eléctrica Cat MD6640, para trabajos bajo condiciones ambientales adversas, con perforación de un solo paso.

Durante el año, cerca del 40% de los grandes camiones y máquinas que requiere la minería de tajo abierto fue de la marca Caterpillar, según información oficial de unidades importadas al país.

La línea de repuestos y servicios a la minería de tajo abierto continuó con su crecimiento e importante contribución a las ventas. Durante el ejercicio, se mantuvo importantes contratos de mantenimiento y reparación (MARC, por sus siglas en inglés), tales como aquellos enfocados en el soporte a camiones Cat 797 y Cat 798 en diversas minas. De igual modo, siguió vigente el contrato MARC para toda la flota autónoma Cat.

Una amplia organización nacional, con alrededor de 1,900 colaboradores de Ferreyros, se dedicó en el año a atender las necesidades de la minería de *open pit*, incluyendo la provisión de soporte técnico 24/7 en mina, de soluciones logísticas y de servicios de valor agregado para acompañar las flotas, como el monitoreo de condiciones, la analítica avanzada y la provisión de tecnologías. Contribuyendo a sus capacidades, según se aprecia en el apartado “Progresos en materia de servicios y logística”, en el año se avanzó la construcción de un taller de reparación de componentes eléctricos, en el Complejo de Operaciones de Ferreyros en La Joya, Arequipa.

A su vez, destacó el *overhaul* de dos palas Cat 7945, los equipos más grandes del portafolio Caterpillar en el Perú, y de flota auxiliar de gran envergadura, como excavadoras, tractores y motoniveladoras, logrando reconstruir más de una decena de estas unidades en 2024. Así, la garantía y experiencia de Ferreyros en la reconstrucción de equipos continuó contribuyendo de forma relevante a la economía circular.

Es importante resaltar la obtención del premio *Dealer Excellence for Mining,* que evalúa la excelencia de los distribuidores Cat que sirven a la gran minería en todo el mundo. Ferreyros obtuvo el primer lugar en este reconocimiento global, por el desempeño del año previo, tras el análisis de métricas clave como la disponibilidad física de las flotas Caterpillar en las principales minas; el desempeño en seguridad; la infraestructura de talleres especializados y la calidad de las reparaciones; las capacidades y el desarrollo de personal técnico; y el desarrollo de capacidades logísticas para el suministro oportuno de repuestos.

Al cierre del año, la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía otorgó el Premio Desarrollo Sostenible a Ferreyros, en la categoría Gestión en Tecnología e Innovación, sector Proveedores, por su proyecto de gemelos digitales MineLink, que ofrece una réplica virtual de la operación de acarreo para contribuir a un trabajo más eficiente y sostenible en las minas.

Con visión de futuro, cabe resaltar que Caterpillar anunció una innovadora solución para ayudar a resolver uno de los aspectos más complejos de la transición energética de la industria minera: la gestión de la energía. El sistema de Transferencia Dinámica de Energía de Caterpillar (DET, por sus siglas en inglés) ha sido diseñado para transferir energía a grandes camiones mineros, tanto diésel-eléctricos como eléctricos a batería, mientras trabajan en una mina.

Minería subterránea

En el 2024, las empresas de minería subterránea buscaron elevar su producción de metales como cobre, oro, plata, estaño y zinc, en un contexto de incremento en el precio de los metales y perspectivas favorables para los próximos años.

Con la confianza de los clientes del sector, la comercialización de máquinas para la minería subterránea de Ferreyros alcanzó niveles ligeramente superiores al año 2023. En su mayoría, se trata de cargadores de bajo perfil Cat, de diferentes capacidades, así como de equipos Paus, para labores complementarias en las minas de socavón.

Junto a su principal representada Caterpillar, Ferreyros mantuvo su liderazgo en el mercado nacional con 80% de participación en el mercado de cargadores de bajo perfil mayores a 4 yd^3, según datos de importaciones en valores FOB. Entre los modelos más requeridos por los clientes destacaron los Cat R1300H, Cat R1600H y Cat R2900, con una capacidad de 4.1 yd^3, 6.3 yd^3 y 9.4 yd^3, respectivamente.

Un hito importante en el año fue la introducción al mercado del modelo Cat R2900 XE, con capacidad de 11.2 yd^3; se trata del primer cargador de bajo perfil con motor diésel y transmisión eléctrica en el mercado peruano. Este equipo destaca por su productividad, agilidad y capacidad de carga, y mayor eficiencia en el uso de combustible, en línea con los compromisos de reducción de emisiones de los clientes. Los primeros R2900 XE fueron entregados a una importante empresa minera en el país.

Entre los clientes del segmento *underground*, se continuó incentivando el uso de la tecnología Cat para aprovechar información clave de los equipos y tomar las acciones

necesarias para asegurar una producción exitosa en el frente de trabajo. Además, se continuó difundiendo los beneficios del sistema MineStar, que dispone de aplicaciones de trabajo remoto, con la posibilidad de escalar, con base en cada necesidad, hasta la autonomía en el ciclo de carga y transporte.

En tanto, la línea de *scalers* o desatadores de roca de la marca alemana Paus amplió su liderazgo, logrando alcanzar un 100% de participación de mercado, medida en importaciones en valores FOB. El modelo PScale 8-T, con un alcance máximo vertical de 8 metros, fue el más requerido por los clientes.

En referencia a servicios posventa, se mantuvo los contratos de mantenimiento y reparación de equipos de años previos con importantes mineras y contratistas de este sector; en algunos casos, se amplió el alcance del soporte para atender de manera más eficiente la operación del cliente. Además, se desarrolló programas de capacitación a técnicos de Ferreyros para seguir consolidando un equipo de alta especialización en los avances tecnológicos y con las herramientas idóneas para brindar soluciones.

Asimismo, durante el ejercicio, se realizó la Reconstrucción Certificada Cat (CCR) de cargadores de bajo perfil, brindando una nueva vida útil a los equipos, así como un nuevo número de serie y un nuevo periodo de garantía de fábrica, a un valor de adquisición menor al de un producto nuevo, y aportando a la economía circular del producto.

Construcción

En el 2024, Ferreyros concretó la venta de 529 máquinas de construcción pesada, un destacado resultado que, junto con el alcanzado el 2023, constituye un récord desde el año 2013, cuando culminara el ciclo de megaobras de infraestructura en el país.

El resultado del año estuvo impulsado principalmente por el dinamismo en las regiones, con clientes de empresas pequeñas y medianas dedicadas a trabajos de construcción o al movimiento de tierra para la minería. En mayor medida, se apreció la demanda de unidades para trabajos de defensas ribereñas y descolmatación de ríos, especialmente en la región norte; para el desarrollo de obras de infraestructura pública y privada en diversos puntos del país; y para el respaldo de labores como mantenimiento de vías y movimiento de tierra, tanto en minas como en canteras.

A la vez, empresas contratistas mineras que despliegan un trabajo de alcance nacional requirieron máquinas de construcción pesada para servicios auxiliares, como trabajos de infraestructura en plataformas, *sites* y presas de relaves; mantenimiento de caminos; desbroce; preparación de áreas de construcción de minería; y canteras asociadas a la minería, vía la producción de agregados para actividades de voladura.

En este marco, la empresa obtuvo una participación líder en el mercado, de 48%, medida en información oficial de importaciones en valores FOB. Entre las líneas de equipos Cat más demandadas destacaron las excavadoras, los cargadores frontales, las motoniveladoras, los tractores y los rodillos compactadores. Complementariamente, Ferreyros distribuyó la línea Metso, con chancadoras y zarandas móviles para producción de agregados.

Durante el año, Ferreyros continuó con la provisión de servicios especializados y repuestos a clientes del sector en el territorio nacional, con altos estándares y amplia cobertura. Esta oferta incluyó el despliegue de contratos de mantenimiento, reparaciones, reconstrucciones certificadas y la entrega de partes originales, entre

otros, y de la mano del intensivo trabajo que se realiza en la red de talleres a nivel nacional, tanto en Lima como en las sucursales al interior del país.

Los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), bajo los cuales se atiende periódicamente las unidades de construcción y de otras industrias con mantenimientos preventivos e inspecciones, alcanzaron las 4,300 máquinas y motores Cat, cobertura superior en 24% frente al año previo. Adicionalmente, se lanzó alternativas como el Programa de Inspecciones y Monitoreo a Equipos denominado Primo, enfocado en clientes pequeños y medianos cuyos equipos no se encuentran bajo CVA, en diferentes regiones del país.

En otro ámbito, Ferreyros realizó la Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR, por sus siglas en inglés) de máquinas de construcción pesada para clientes regionales. Entre estas, destacan los primeros CCR de tractores, cargadores y excavadoras Cat para clientes *retail* de Pasco y Moquegua, que se dedican a trabajos de construcción, buscando reducir costos operativos y aportar a la sostenibilidad.

La venta de servicios de alquiler de maquinaria pesada, a cargo de la unidad de negocio Rentafer, fue superior en 11% respecto del año previo; los negocios estuvieron promovidos especialmente por trabajos auxiliares en minería, con un incremento de la demanda en obras de descolmatación, defensas ribereñas y otros trabajos en construcción. Rentafer expandió su flota durante el año, en especial en las líneas de excavadoras y tractores, y reafirmó su alto nivel de utilización. A la fecha, la flota de alquiler está compuesta por más de 300 máquinas Cat de servicio pesado y motores de más de 200 kw de potencia.

Agrícola

Durante los primeros meses del año 2024, el sector agrícola limitó sus inversiones en previsión de posibles impactos vinculados al fenómeno El Niño. Tras descartarse la ocurrencia de este evento, el segmento agroexportador mostró un desempeño satisfactorio por condiciones climáticas y de precios favorables para los cultivos. En contraste, la agricultura familiar o tradicional fue impactada por la sequía que sufrieron de manera intensiva los departamentos de Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad.

En este contexto, Ferreyros comercializó en el año equipos agrícolas nuevos para diversas aplicaciones en campo, que incluye tractores, implementos agrícolas y molinos, en niveles similares respecto del 2023.

Cabe resaltar el desempeño en el rubro agroexportador durante el año. Si bien el mercado nacional de tractores agrícolas –considerando a los diversos proveedores en el país– mostró una contracción, Ferreyros logró elevar en 46% sus ventas de unidades respecto del 2023. Destacó la creciente demanda de la marca Massey Ferguson, con el nuevo modelo 3308, complementada con la comercialización de Antonio Carraro y Valtra. La empresa alcanzó el liderazgo en este mercado, con una participación de 23%, medida en unidades importadas, frente al 15% registrado el año previo.

Como parte de su atención al segmento agroexportador, Ferreyros concretó ventas de tractores fruteros a clientes productores de uva de mesa, arándanos y frutales de alto valor. Además, siguió innovando en el mercado con implementos agrícolas de alta especialización, como enfardadoras gigantes, y con tractores de alta potencia y eficiencia.

Asimismo, destacó el retorno al segmento azucarero con un portafolio de tractores de alta potencia y especificaciones. En particular, los equipos de la serie 7S Massey Ferguson, que fueron exhibidos a clientes en pruebas en campo, resaltaron por su tecnología de punta, que permite mostrar datos reales de eficiencia, valorados en las decisiones de renovación y ampliación de flotas.

De igual forma, Ferreyros entregó al sector agrícola implementos requeridos para su labor, tales como arados, rastras y atomizadores, y amplió su portafolio con opciones especializadas de alta producción; y acompañó el desempeño de su portafolio de productos con soporte posventa especializado a lo largo del país.

Gobierno

En el año 2024, Ferreyros concretó la venta de máquinas de construcción y unidades agrícolas a las tres instancias del Gobierno (Central, Regional y Municipal), tras participar en procesos de selección, junto a una decena de marcas competidoras.

Ferreyros alcanzó una participación de mercado de 42% de unidades adjudicadas por el Gobierno, bajo el marco riguroso del Sistema de Cumplimiento corporativo, que articula normas, políticas, herramientas y controles internos para garantizar la transparencia e integridad de la actuación de todas las empresas del grupo.

Cabe señalar que el sector público requirió a lo largo del año maquinaria de construcción pesada para el mejoramiento de infraestructura y para diversas actividades ejecutadas por las entidades.

Energía

En el 2024, Ferreyros duplicó la venta de soluciones de energía con grupos electrógenos, tras la concreción de algunos negocios que fueron postergados el año previo y de la entrega de nuevos proyectos con gas natural, con la especial demanda de los sectores comercio, servicios y agroindustria.

En este contexto, la empresa comercializó grupos electrógenos *retail* (de 200 kW a 1,250 kW) y desplegó servicios de alquiler de grupos electrógenos diésel y gas natural (de 200 kW a 2,000 kW). Durante el año, Ferreyros y Caterpillar ratificaron su posición de líderes en el país, con un 33% de participación de mercado, medida en valores FOB.

Asimismo, en el periodo se concretó importantes negocios de soluciones de respaldo, principalmente para la industria minera, que requiere de grupos electrógenos con potencias por encima de 2 MW por unidad para expansiones de capacidades de planta o para necesidades de operaciones en marcha. Estos proyectos serán ejecutados en 2025 y 2026.

Es importante remarcar que Ferreyros decidió fortalecer su participación en soluciones de energías renovables. Bajo esa premisa, resalta el haber culminado con éxito la construcción de una planta solar fotovoltaica (EPC), de 30 MW de potencia, cuya entrega final a un cliente industrial en el sur del país se realizará a inicios del 2025.

En tanto, Ferreyros entregará dos plantas híbridas, por más de 10 MW en total, a Ferrenergy, empresa de la corporación especializada en la provisión de energía. Se trata de plantas solares fotovoltaicas que trabajarán de manera conjunta con plantas térmicas que emplean grupos electrógenos a gas natural. De esta manera, Ferreyros

continúa su crecimiento en el desarrollo de capacidades para la construcción de plantas fotovoltaicas y el despliegue de soluciones híbridas en proyectos llave en mano.

Con base en los negocios cerrados durante el 2024 de soluciones de grupos electrógenos a gas natural, Ferreyros proveerá en el 2025 más de 13 MW en soluciones híbridas y en requerimientos de generación de energía para aplicación continua y horas punta (*peak shaving*), por parte de empresas industriales, agroindustriales y de mediana minería.

Es importante mencionar que, además de la colocación de plantas con equipos nuevos, Ferreyros incrementó durante el año su participación en el alquiler de grupos electrógenos a gas natural en el mercado.

La empresa siguió brindando servicio integral de alta calidad al parque de grupos electrógenos Cat en el Perú, bajo la modalidad de Acuerdos de Valor al Cliente (CVA) y de soporte técnico en la operación del cliente.

Por su parte, la empresa Ferrenergy alcanzó ventas de S/ 30 millones en el 2024, menores a las registradas en el ejercicio previo, debido al retraso en el inicio de algunos proyectos clave en el sector. No obstante, reafirmó su posición líder en la provisión de servicios de venta de energía, alcanzando una capacidad de generación de más de 43 megavatios en siete operaciones.

Entre los negocios más relevantes, destacó un proyecto de generación con *peak shaving,* a través de un sistema de baterías (BESS) de hasta 6 MWp, para una empresa industrial. Además, Ferrenergy concretó un segundo acuerdo comercial en materia de generación eléctrica híbrida en el Perú, para cubrir el déficit de energía de una compañía minera en el sur, a partir de paneles solares fotovoltaicos (3.0 MWp) y de grupos electrógenos Caterpillar a gas natural (4.50 MW).

Durante el año, la compañía amplió en plazo y capacidad el servicio que entrega a un proyecto petrolífero en el Lote 95, en Loreto; en tanto, para una compañía del sector minero, la empresa continuó operando una planta solar fotovoltaica en Arequipa.

A la vez, en el 2024, Ferrenergy suministró energía a proyectos en el exterior, específicamente en Ecuador y en Costa Rica. Como es conocido, la empresa establece una presencia temporal en países de la región distintos del Perú para la atención de proyectos.

Los negocios en el sector hidrocarburos continuaron mostrando un bajo dinamismo como en años previos, razón por la cual las empresas contratistas que brindan soporte al mercado petrolero se centraron en el mantenimiento y reparación de sus equipos. Durante el 2024, Ferreyros finalizó el proceso de entrega de 17 motores industriales para un proveedor extranjero de paquetes de compresión para el sector petrolero.

Pesca y marino

En 2024, el sector pesquero experimentó un crecimiento de 45% respecto del año previo, impulsado en gran medida por la actividad en la región norte del país. El incremento en las exportaciones fue uno de los indicadores más positivos para la industria y contribuyó a posicionar al Perú como un referente en la calidad de productos pesqueros. Al mismo tiempo, continuó la intensiva labor de las autoridades marítimas al servicio del país.

En este contexto, el 85% de motores de propulsión y grupos electrógenos marinos nuevos Cat entregados por Ferreyros tuvo como destino la Marina de Guerra del Perú, para dos nuevas patrulleras marítimas: No. 7 (BAP Río Huarmey) y No. 8 (BAP Río Nepeña), para la defensa nacional y el resguardo del medio ambiente y la fauna marina. El 15% restante fue adquirido por empresas pesqueras semiindustriales, en el norte del Perú. Asimismo, se concretó negocios de motores marinos de propulsión con un importante cliente pesquero, al cierre del año, cuya venta y entrega se realizarán durante los primeros meses del 2025.

Como reflejo de la mayor actividad de las empresas pesqueras, los contratos de Acuerdo de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), que permiten brindar soporte especializado, crecieron 25% frente al ejercicio previo. Además, se incrementó el número de motores Cat conectados a una plataforma remota para monitorear su rendimiento y condiciones de funcionamiento, contribuyendo a optimizar la gestión de flotas de los clientes.

Asimismo, durante el 2024 se realizó reparaciones completas (*overhauls*) de motores marinos Cat, que permiten dar una nueva vida a estas unidades, en niveles ligeramente superiores al año previo.

Progresos en materia de servicios y logística

Durante el 2024, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) experimentó los beneficios de la adopción de la tecnología AutoStore, con la que automatizó el ingreso y extracción del total de repuestos menores, marcando un hito en la industria. Desde su implementación, puesta en marcha en octubre de 2023, el CDR expandió su capacidad de almacenamiento, la cual pasó de 700,000 piezas de repuestos menores a 1.2 millones, y optimizó sus tiempos de respuesta.

A la fecha, el 65% del total de extracciones se gestiona de forma automatizada en esta sede estratégica. El uso del sistema de robotización ha permitido reubicar repuestos antes gestionados de forma convencional, con el fin de optimizar la utilización del espacio y de elevar la productividad de extracción.

En el año, el CDR comenzó a recibir contenedores de importación de repuestos en el turno noche, acelerando en 30% el tiempo de ingreso del total de la carga diaria. En otro ámbito, ganó eficiencia en el proceso de toma de decisiones y en el despliegue operativo gracias al uso de modelos analíticos descriptivos, que aprovechan el gran volumen de datos inherente a la gestión logística.

Esta locación central para la provisión de repuestos a nivel nacional está certificada como Operador Económico Autorizado desde 2017, tanto para sus operaciones de importación como de exportación de repuestos.

En materia de capacidades de soporte al producto, resalta que los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, en Lima y La Joya, Arequipa, reafirmaron su certificación Caterpillar como talleres de clase mundial. En tanto, 15 talleres de la empresa –entre ellos los CRC–, así como el Centro de Distribución de Repuestos, mantuvieron la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar.

En La Joya, Arequipa, durante el año se avanzó con la construcción del nuevo Taller de Componentes Eléctricos, destinado a atender la reparación de los motores eléctricos y los generadores con los que vienen equipados los camiones Cat 794 y 798, fundamentales en la minería nacional de tajo abierto. También se implementó un nuevo laboratorio de análisis de fluidos en esta estratégica locación. De esta forma, Ferreyros continúa con el desarrollo de capacidades de soporte de clase mundial a la minería y otros sectores en el sur del Perú.

Finalmente, Ferreyros culminó con el diseño de la remodelación integral del Taller de Metalizado, Soldadura e Hidráulica (MSH), ubicado en la sede Industrial. Este proyecto, que iniciará su construcción en 2025, optimizará la eficiencia del flujo de trabajo e incorporará capacidades para atender las necesidades actuales y futuras de los clientes, reafirmando el compromiso de estar siempre un paso adelante.

Negocios digitales

Durante el ejercicio, la venta de repuestos digitales, a través de Parts.Cat.Com (PCC) y la solución de compras integradas Cat IP, ascendió a US$ 105 millones, superior en 10% respecto del año 2023, impulsada por la valoración de esta modalidad y por la incorporación de nuevos clientes.

Más de la mitad de los clientes activos de Ferreyros que compró repuestos en el 2024 recurrió a la plataforma PCC para sus operaciones. Este canal digital representó el 58% de las ventas de repuestos a través de las tiendas de Ferreyros a nivel nacional; incluso, en algunas ciudades como Cusco, Huaraz, Moquegua, Cajamarca, Huancayo, Lima y Juliaca, superó el 80%.

El comercio electrónico mostró su tendencia de crecimiento durante el año. Más de 1,000 nuevos clientes de sectores como construcción, minería subterránea, energía, industria y comercio comenzaron a utilizar PCC para sus procesos de adquisición. En total, ya son más de 2,900 clientes comprando repuestos *online* a Ferreyros.

Por otro lado, la plataforma de compras integradas Cat IP siguió creando valor en la gestión con grandes clientes. Al cierre del año, 17 empresas son usuarias de Cat IP, tras el desarrollo de proyectos que sumaron a tres nuevos clientes. Esta plataforma agiliza el proceso de adquisición de repuestos Cat de los clientes mediante la integración de sus sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) con el de Ferreyros.

Cabe destacar el lanzamiento de la plataforma Maquinet, un *marketplace* especializado en la compra y venta de maquinaria usada de construcción y minería. Uno de sus principales beneficios es su extenso catálogo de maquinaria usada, seleccionada del portafolio de Ferreyros y de otras empresas de la corporación, como Unimaq, Trex y Soltrak.

A su vez, este *marketplace* también permite que clientes interesados en vender sus equipos puedan hacerlo a través de la plataforma. En sus primeros meses de operación, Maquinet cuenta con más de 10,000 visitas y más de 300 empresas registradas, y expresa el compromiso de la empresa por ofrecer soluciones innovadoras que acompañen el desarrollo de sus clientes.

De igual modo, resalta el rol de los Centros de Monitoreo de Condiciones de Ferreyros, por su contribución a la gestión de mantenimiento de los equipos Cat. Ferreyros cuenta con dos centros: uno dirigido al sector construcción, minería subterránea y energía – posicionado como el segundo en el mundo, dentro de la red de distribuidores Caterpillar,

con más recomendaciones proactivas– y otro dirigido a la gran minería –que opera 24/7, con foco en las grandes máquinas mineras Cat, como los camiones de máxima envergadura y unidades autónomas, palas eléctricas de cable y flota auxiliar–.

Para mayor información de otras iniciativas digitales de Ferreyros durante el año, puede consultarse el apartado de Innovación.

Acerca de Ferreyros

- Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.
- A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.
- Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con una vasta cobertura nacional, a través de sus sucursales, oficinas y sedes, y la presencia permanente en proyectos de sus clientes.
- Presenta las certificaciones ISO 9001:2015 a procesos múltiples de la Gerencia de División Soporte al Producto e ISO 45001:2018 para la sede Industrial, principal locación operativa en el país.

3.1.2 Unimaq

En el marco de su aniversario número 25 de vida institucional, Unimaq registró en 2024 ventas de S/ 709 millones (US$ 189 millones), superiores en 15% en soles y en 15% en dólares respecto del año previo, alcanzando de esta forma los niveles más altos en la última década.

Estos buenos resultados fueron impulsados en gran medida por los sectores construcción y saneamiento, minería y gobierno, que requirieron equipos ligeros Cat y de marcas aliadas, así como equipos de izaje. Asimismo, los servicios de soporte a la gran minería fueron relevantes en los resultados.

La empresa y su principal representada Caterpillar continuaron liderando el rubro de maquinaria ligera en el Perú, con una participación de mercado de 46%, de acuerdo con información de importaciones en valores FOB. La venta de unidades Caterpillar mostró crecimiento en el año, principalmente por la demanda de retroexcavadoras, minicargadores, excavadoras, rodillos y cargadores frontales.

Por su parte, se produjo un incremento significativo en las líneas de venta de aliados ligeros, con el especial impulso de las marcas Carmix y Wacker, y en la de equipos de izaje, tras la integración a Unimaq del negocio de Trex Perú. En tanto, la línea de unidades de origen asiático presentó niveles similares al 2023, a través de las marcas SEM y Shacman. De esta forma, Unimaq ofrece al mercado peruano un completo portafolio de más de 25 marcas.

Durante el año, resaltó el dinamismo del negocio de alquiler de maquinaria ligera, en respuesta a la demanda de equipos para proyectos de construcción, saneamiento e industria. Unimaq realizó un incremento en su flota de alquiler para satisfacer las necesidades del mercado, al tiempo que optimizó su cobertura a nivel nacional.

Al cierre del año, la flota de alquiler está compuesta por cerca de 240 equipos ligeros Cat y de marcas aliadas, así como de cargadores, rodillos y motoniveladoras SEM. Para la renta a largo plazo, Unimaq cuenta asimismo con 279 montacargas con mantenimiento incluido y renovación periódica.

El 2024 también fue un año positivo para el negocio de grúas y otros equipos de izaje, procedente de la integración de Trex Perú a Unimaq, que estuvo impulsado en mayor medida por la venta de grúas Tadano y de montacargas y *reach stackers* Konecranes, que fueron distribuidos principalmente al mercado minero, empresas de alquiler de grúas y clientes portuarios.

En el ejercicio, Unimaq continuó afianzando las sinergias con Trex Chile, Ecuador y Colombia, con la finalidad de crear estrategias regionales que impulsen este negocio.

Para acompañar la productividad de su portafolio, Unimaq provee servicios expertos y repuestos a sus clientes. Esta línea de negocio reportó crecimiento; tuvo especial impacto la extensión de los contratos de mantenimiento con empresas mineras y empresas contratistas en diversos sectores. Asimismo, el impulso a los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), para brindar soporte a máquinas Caterpillar y marcas aliadas, permitió prácticamente duplicar su alcance, bordeando los 1,500 contratos bajo esta modalidad.

Unimaq se convirtió en 2024 en el primer *dealer* Cat en el mundo en realizar una Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR) de un minicargador 246D, la cual se sumó al hito previo de concretar la primera CCR a una retroexcavadora Cat 420F -de la que realizó ocho en total este año-, en ambos casos bajo los altos estándares establecidos por Caterpillar. Así, con un claro foco en la innovación, la empresa se afianzó como el primer *dealer* Cat en el mundo en realizar una reparación CCR de estas dos familias de máquinas.

De otro lado, la venta de repuestos de Unimaq, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), siguió su tendencia de crecimiento, con ingresos de US$ 20.8 millones, más que el doble de los alcanzados en 2023. Con ello, los negocios *online* representaron un destacable 60% del total de ventas de repuestos de la empresa.

Acerca de Unimaq

- Fundada en 1999, Unimaq es la empresa de la corporación dedicada a la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Atiende la construcción urbana y ligera, y los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería.
- Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220kW, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, *mixers* y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blend, torres de Iluminación Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, plataformas de altura Genie, entre otras.
- Con relación a las líneas asiáticas, tiene como representadas a SEM, fabricada por Caterpillar, con cargadores, tractores de oruga,

motoniveladoras y rodillos. Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman y chancadoras y trituradores Shaorui, entre otras líneas.

- Como parte de la migración de Trex Perú a Unimaq, se unieron las marcas de Tadano, Konecranes, PM, Magni y Terberg, principalmente.
- Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo, y está presente en nuevas locaciones en Ica y Moquegua. A la vez, opera en oficinas ubicadas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. En Lima se encuentran su sede principal y un local en la zona sur, dedicado al servicio de las líneas Caterpillar y marcas aliadas, alquiler de unidades y equipos usados.

3.1.3 Orvisa

Orvisa, líder en bienes de capital en la Amazonía peruana, alcanzó ventas de S/ 197 millones (US$ 52 millones) en el año, lo que representó un crecimiento de 20% en soles y de 19% en dólares en comparación con el ejercicio anterior. Este aumento se debió, en gran parte, al dinamismo de los negocios dirigidos a los sectores gobierno y construcción, y en menor medida al sector agrícola.

La línea de maquinaria nueva Caterpillar, destinada principalmente a obras de infraestructura pública y saneamiento en la región amazónica, impulsó el 57% de las ventas totales de la compañía. Las familias de máquinas más requeridas en el año, para el desarrollo de estas labores, fueron las excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores, motoniveladoras y minicargadores Cat.

Durante el 2024 y para impulsar la relación comercial, Orvisa llevó a cabo eventos con clientes en las regiones Amazonas, Huánuco, San Martín y Ucayali, en los que destacó su portafolio de equipos Cat y de la línea agrícola, además de resaltar su soporte posventa y canales digitales.

Asimismo, la empresa consiguió un destacado incremento en la venta de maquinaria agrícola, en relación al año anterior, debido a la preferencia del mercado por los tractores agrícolas de la marca Massey Ferguson, específicamente por los modelos MF2635, MF5710, MF6711, MF6712 y MF6713.

Cabe precisar que la posición y ventas de Orvisa en el sector agrícola se vio fortalecida por la realización de demostraciones y pruebas de campo, denominados "MF en Acción", que tuvieron como objetivo que los clientes de la región amazónica puedan conocer de cerca las bondades de estos equipos.

En el rubro de hidrocarburos, Orvisa se enfocó en brindar soporte y abasteciendo de repuestos a algunas operaciones activas, en un año en el que no se registró nuevos proyectos que impulsen la demanda del sector.

En lo referente a mantenimiento de equipos Caterpillar, destacó el crecimiento en los contratos de Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés). También se continuó brindando otras modalidades de soporte especializado como las Opciones de Reparación, que plantean alternativas de solución vinculadas al número de horas de operación de las máquinas. Cabe señalar que su taller ubicado en la ciudad de Tarapoto fue certificado con las Cinco Estrellas de Control de Contaminación de Caterpillar.

En el periodo, la venta de repuestos mediante la plataforma digital Parts.Cat.Com (PCC) tuvo un aumento de 54% en comparación con el año anterior, sumando más de US$ 5 millones. El desempeño de los negocios *online* de Orvisa se atribuye, en gran medida, al seguimiento de pedidos y promociones continuas, con campañas segmentadas, sobre las ventajas de comprar en línea.

Acerca de Orvisa

- Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía Peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.
- Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva. Incluye máquinas Caterpillar, equipos agrícolas Massey Ferguson y autohormigoneras Carmix, entre otros.
- Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y gobierno.
- Con oficina principal en Iquitos, ha establecido sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.

3.2 Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

Las empresas que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica registraron ventas de US$ 170 millones (S/ 639 millones) en el 2024, mayores en 4% en soles y en dólares frente al 2023. El 8% de las ventas consolidadas de la corporación fue impulsado por este grupo de empresas.

Desde el 2010, la corporación opera en Centroamérica con la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y en El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, adquirió Motored (antes Transpesa), dedicada en especial a la provisión de repuestos para transporte pesado en El Salvador.

3.2.1 Gentrac (Guatemala y Belice)

Gentrac, representante oficial de Caterpillar en Guatemala, generó en el año 2024 ventas de US$ 93 millones (S/ 349 millones), superiores en 13% en dólares frente al ejercicio 2023. Los sectores de agregados y canteras, construcción, agroindustria, *retail* y gobierno fueron los principales impulsores de este resultado.

Durante el año, resaltó el crecimiento de la línea de maquinaria Caterpillar, que mostró ventas incrementales hasta alcanzar las 365 máquinas entregadas. Con ello, además, fortaleció su liderazgo en el mercado guatemalteco, con una participación de 32% en 2024.

También destacó el mayor dinamismo del negocio de alquiler de maquinaria, acorde con la demanda de los sectores construcción, agroindustria y manufactura. Al cierre de 2024, la flota de alquiler cuenta con 256 unidades, tras incorporar 48 nuevos equipos, entre los que se incluyen excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores y montacargas Cat.

Las ventas de repuestos y servicios presentaron un crecimiento del 5% respecto al ejercicio anterior, reflejando el despliegue del servicio técnico especializado que ofrece Gentrac, con una red descentralizada de diez sedes y capacidades para brindar soporte en cualquier parte del país centroamericano, y el impulso a alternativas como los contratos de servicio, para ofrecer mantenimiento periódico a las flotas de sus clientes.

En tanto, en el negocio *e-commerce*, se logró aumentar la activación de clientes que emplean la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), permitiendo que el 46% de las ventas de repuestos de Gentrac se concrete a través de este medio, sin considerar el canal de servicios, e impulsando el crecimiento en las ventas de esta línea.

Cabe señalar que, en materia de digitalización interna, Gentrac implementó en el año una serie de herramientas y plataformas para optimizar sus procesos internos, como se puede apreciar en el capítulo de Innovación.

En los Programas de Excelencia Caterpillar, Gentrac obtuvo la calificación Oro en las categorías Servicio, Repuestos, Alquiler y Digital; y el nivel Plata, en la categoría Marketing y Ventas. Asimismo, fue reconocido por alcanzar la mayor tasa de participación y ventas, entre los *dealers* Cat en América Latina, de Acuerdos de Valor Agregado al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés) a través de la venta de maquinaria

nueva. También fue distinguido por su crecimiento en participación de mercado, a nivel regional, en las industrias de pavimentación y construcción general.

La empresa reafirmó su compromiso con el desarrollo de su equipo humano. Para ello, puso en marcha un proyecto para fortalecer las capacidades de su equipo comercial y lanzó un programa de reconocimiento trimestral con alcance a todos sus colaboradores. Asimismo, en el programa de desarrollo del personal técnico Service Pro, más integrantes de Gentrac recibieron certificaciones clave para el soporte posventa.

Es importante mencionar que Gentrac inició el 2024 el proceso de certificación de GuateÍntegra, programa de la Cámara de Industria de Guatemala, con la que demuestra su compromiso con la transparencia y la lucha contra la corrupción.

En tanto, las ventas de Gentrac Belice cerraron en US$ 6.2 millones (S/ 23 millones) en 2024, menores en 5% en dólares frente al año previo, en el que tuvieron lugar reparaciones extraordinarias a algunos equipos de generación, con impacto en la línea de repuestos y servicios.

La actividad del año estuvo enfocada en la venta de excavadoras, retroexcavadoras, compactadores y generadores eléctricos Cat, y provisión de repuestos, a los sectores gobierno, construcción, ingenios azucareros y generación eléctrica. Si bien con una menor participación de mercado, de 25% en 2024, la empresa mantuvo su liderazgo.

Acerca de Gentrac (Guatemala y Belice)

- En Guatemala, Gentrac es el distribuidor autorizado de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar y SEM, y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Kalmar, Terex/Finlay, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Schwing, Carmix, Genie, Mabey Bridge, Marine Travelift, Valley, SKF, JLG, Lincoln Electric, entre otras.
- Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén, así como 10 bodegas móviles en operaciones de clientes.
- Sus orígenes como distribuidor Caterpillar en Guatemala datan de 1964, operada con otros nombres y socios. Fue adquirida por el distribuidor Caterpillar de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en el 2010.
- En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian. Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.

3.2.2 General de Equipos- Cogesa (El Salvador)

Las ventas de General de Equipos (Cogesa), representante de Caterpillar en El Salvador, totalizaron US$ 49 millones (S/ 184 millones) en 2024, con una reducción en dólares de 4% frente al año previo. Esta variación se debió a que, a comienzos del ejercicio, se realizó el proceso electoral de las autoridades de este país centroamericano, lo que redujo la inversión del sector gobierno en la adquisición de equipos e impactó en los resultados.

En 2024, destacó el negocio de equipos y repuestos Cat para el sector construcción, especialmente para compañías contratistas que requirieron retroexcavadoras, minicargadores, excavadoras y motoniveladoras destinados a varios proyectos, principalmente relacionados con la reconstrucción y ampliación de carreteras.

Ante la menor demanda de equipos del sector público por la coyuntura electoral, los esfuerzos comerciales se enfocaron en el sector privado. Frente a ese contexto retador, General de Equipos se mantuvo líder en los sectores atendidos con su representada Caterpillar, cuyo portafolio tuvo una participación de mercado de 45%, similar a la del ejercicio previo.

En tanto, con la línea agrícola John Deere obtuvo una destacada participación de 88%, cifra mucho mayor a la de 2023. En este sector, la comercialización de tractores agrícolas de la marca, específicamente para el segmento de ingenios azucareros, registró el aporte más relevante en las ventas de esta línea en el año.

En lo que respecta a los Programas de Excelencia Caterpillar, es importante mencionar el nivel Oro obtenido en las categorías Servicio y Digital, así como el nivel Plata en Repuestos y Marketing y Ventas.

Cabe resaltar que General de Equipos continuó con sus esfuerzos de promover el comercio electrónico, logrando un incremento de 35% en la comercialización de repuestos *online,* con respecto al año pasado, a través de su canal Parts.Cat.Com (PCC).

Acerca de General de Equipos - Cogesa (El Salvador)

- Fundada en 1926, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930.
- Cuenta además con la representación de líneas como montacargas Mitsubishi - Cat, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian - Cat, compresoras Sullair, camiones Mack, equipo agrícola John Deere, montacargas y portacontenedores Kalmar y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.
- Proporciona cobertura de posventa a nivel nacional, a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador -zona central-, Sonsonate -zona occidental- y San Miguel, en el oriente del país.

3.2.3 Motored (El Salvador)

En el 2024, las ventas de Motored ascendieron a US$ 22 millones (S/ 81 millones), en niveles similares a 2023. La comercialización de equipos, principalmente de camiones, se vio limitada por una menor demanda del sector gobierno en el contexto electoral antes mencionado, por lo que los esfuerzos comerciales se centraron en el sector privado.

En el año, la línea de negocios más relevante para Motored fue la venta de repuestos para camiones y autobuses, seguida por la comercialización de unidades nuevas de estos equipos, para los sectores de transporte de carga y transporte de pasajeros.

Los negocios en el sector de transporte de especialidades, como transporte escolar y turístico, requirieron buses y microbuses del portafolio de Motored. Por otro lado, la venta de lubricantes resaltó por su buen desempeño en el año, respecto del ejercicio previo.

Durante el periodo, Motored mantuvo su liderazgo en el mercado de El Salvador, con una participación superior a 50% en la venta de repuestos y consumibles para el sector transporte de carga y transporte de pasajeros.

Acerca de Motored (El Salvador)

- Incorporada a Ferreycorp en el 2015, Motored (antes Transportes Pesados S.A. de C.V- Transpesa) tiene como principal rubro de negocios la provisión de repuestos para camiones y buses en El Salvador y con sucursales en localidades cercanas en Honduras.
- Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth y microbuses Higer.
- Presenta doce sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután, y dos sucursales en territorio hondureño.

3.3 Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

En el 2024, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios en el Perú y otros países de Sudamérica obtuvieron ventas de S/ 699 millones (US$ 185 millones), menores en 2%, en soles y dólares, frente al año previo. Los negocios de este grupo de subsidiarias contribuyeron al 9% de las ventas consolidadas de la corporación durante el ejercicio.

Conforman este conjunto de negocios Trex, proveedor de grúas y otras soluciones de izamiento, que opera en Chile, Colombia y Ecuador; Soltrak, dedicado a negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados; las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en negocios logísticos; y Vixora, en soluciones tecnológicas.

3.3.1 Soltrak (Perú)

Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, registró ventas de S/ 318 millones (US$ 84 millones) en el 2024, superiores en 5% en soles y en dólares frente al resultado del año previo, niveles que significaron un récord histórico para la empresa.

En el año, reafirmaron su importancia en los resultados la minería y sus empresas contratistas, la construcción y la industria en general, así como los rubros de transporte y logística, entre otros sectores.

En la línea de seguridad industrial, Soltrak sirvió al mercado con marcas como 3M, MSA, Alphatec, Kleenguard (antes Kimberly Clark), Showa, Deltaplus, MCR Safety y Tecseg, entre otras. Destacó la actividad en las categorías de protección respiratoria, protección de piel y de manos, y protección contra caídas; dentro del portafolio, resaltó la mayor demanda de la marca propia de calzado industrial Tecseg y de los guantes especializados Showa.

Durante el 2024, Soltrak acompañó su portafolio con el despliegue de servicios especializados para sus clientes y aportó alternativas como el comercio electrónico, vía su tienda https://tiendaonline.soltrak.com.pe. En conjunto, al cierre de año, las ventas de la línea de seguridad industrial fueron ligeramente superiores a las de 2023.

Por su parte, en la línea de lubricantes, en la que representa a la marca *premium* Chevron, Soltrak logró crecimiento de sus negocios, tanto en el canal de venta a empresas (B2B) como en el de productos de consumo (B2C).

La venta y posicionamiento de la marca Chevron en los sectores de minería subterránea, contratistas, flotas de transporte y sector portuario continuó con su tendencia de crecimiento. Cabe resaltar que Chevron distinguió a Soltrak con el premio Chevron Lubrication Marketer, categoría Silver, por la recuperación del volumen de ventas, venta por valor y soporte al producto, y acciones de marketing en el 2024, como parte de un conjunto destacado de distribuidores en Latinoamérica.

Las ventas de la línea de neumáticos también se elevaron respecto al ejercicio previo, dada la incorporación de proveeduría asiática para atender algunos segmentos del mercado, mientras que la marca principal Goodyear presentó un nivel de ventas menor

al de años anteriores. Los principales mercados atendidos por el negocio de neumáticos fueron minería subterránea, contratistas mineros, logística y transporte.

A comienzos de 2024, Soltrak implementó con éxito la plataforma tecnológica corporativa SAP S4/Hana, sistema de planificación de recursos empresariales que acompañará el desarrollo futuro de sus operaciones.

Asimismo, durante el año, la empresa superó las auditorías de seguimiento para ratificar sus certificaciones vigentes, que incluyen las certificaciones de ISO 9001:2015, en sistema de gestión de calidad; e ISO45001, en gestión de seguridad y salud en el trabajo.

Acerca de Soltrak (Perú)

- Es la empresa de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en los negocios relacionados a seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, así como en el desarrollo de servicios especializados.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en las marcas 3M, MSA, Alphatec (Ansell), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa, Deltaplus, MCR Safety y la marca propia Tecseg, al igual que neumáticos Goodyear. Otras marcas que complementan el portafolio de soluciones incluyen filtros Donaldson, equipos Pruftechnik entre otros.
- El portafolio de servicios comprende un amplio rango de actividades, tales como reparación, calibración y mantenimiento a los productos que se distribuye, así como servicios de diseño y capacitación, entre otros servicios especializados, incluyendo prácticas de mantenimiento predictivo, análisis no destructivo (NDT), entre otros.
- Realiza atenciones a nivel nacional y cuenta con presencia local en Piura, Trujillo, Arequipa y Lima. En esta última ciudad, ubica su sede principal.
- Soltrak cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015 (gestión de calidad) e ISO 45001 (gestión de la seguridad y salud en el trabajo). Asimismo, ha sido recientemente certificado como Operador Económico Autorizado (OEA) por Sunat.
- Se integró a Ferreycorp en el 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., empresa especializada en el rubro de neumáticos. En el 2009, se fusionó la compra de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se complementó con la adquisición de Tecseg S.A., la cual aportó un completo portafolio de negocios relacionados con la seguridad industrial.

3.3.2 Trex (Chile, Colombia y Ecuador)

En 2024, Trex Latinoamérica obtuvo ventas de S/ 252 millones (US$ 67 millones), menores en 16% en soles y dólares frente al año previo, debido principalmente al impacto de retos logísticos en las entregas de algunas líneas de producto en Chile; un menor dinamismo en la economía en Ecuador; y la reducción de algunos negocios en Colombia. Para la comparación con 2023, se excluye ventas excepcionales por pedido directo registradas en dicho ejercicio.

Pese a los menores volúmenes en la operación chilena de Trex por los factores antes mencionados (US$ 55 millones en 2024 versus US$ 63 millones en 2023), durante el año resaltaron los crecimientos en la venta de equipos ligeros; en la comercialización de equipos usados pesados; y en el alquiler de equipos ligeros, que en conjunto constituyeron las líneas de mayor contribución a los resultados.

En el país del sur, Trex elevó su posición en el negocio de equipos ligeros, tras la incorporación el año previo de la marca de compresores Sullair, sumada al impulso comercial a los equipos Genie y los manipuladores telescópicos Magni. La compañía también optimizó su oferta de equipos de alquiler, adaptándola a las necesidades específicas de los clientes de los sectores minería y construcción.

En un año retador, la empresa sumó a su cartera a nuevos clientes, a los que sirvió con su portafolio de marcas representadas tanto para trabajos pesados como ligeros, en sus tres productos principales: grúas, equipos portuarios y alzahombres, entregando soluciones especializadas a los diversos sectores.

Durante el ejercicio, continuó la integración de la prestigiosa marca alemana TII al portafolio de equipos de Trex en los países donde opera, a través de su línea de modulares y equipamiento para transportes especiales. Este nuevo producto complementa las soluciones para la manipulación de cargas extradimensionadas, fortaleciendo la oferta en los sectores de minería, construcción y transporte especializado.

Cabe señalar que Trex Latinoamérica, presente en Chile, Ecuador y Colombia, mostró un notable avance en el nivel de satisfacción al cliente (NLS, por sus siglas en inglés), llegando a 68% durante el ejercicio.

Trex Latinoamérica potenció la sinergia entre sus operaciones de Ecuador y Colombia, lo que permitió optimizar procesos clave en las áreas de seguridad y logística, para fortalecer la eficiencia comercial y operativa en la región.

Las operaciones en Colombia y Ecuador generaron ventas conjuntas de US$ 12 millones en 2024, frente a los US$ 17 millones del ejercicio anterior, reflejando la reducción de la demanda en Ecuador, donde se apreció desafíos económicos y políticos. Asimismo, si bien Trex Colombia mostró menores volúmenes de venta, presentó un buen desempeño en el negocio de alquiler de equipos, en especial con la línea de alzahombres Genie, en un mercado que viene optando por esta alternativa para la ejecución de sus obras.

Acerca de Trex

- Representa a las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT) y en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje y en manipuladores telescópicos; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y montacargas de alto tonelaje; a Magni, con una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje; a Demag, en puentes grúa; a Sullair en compresores; a TII en modulares y equipamiento para transportes especiales; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.
- El negocio de Trex opera en Chile, Ecuador y Colombia. Fue fundado en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.
- Trex Chile cuenta con las certificaciones ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo), ISO 9001 (calidad) e ISO 14001 (gestión ambiental), y con la certificación del Programa HuellaChile del Ministerio de Medio Ambiente de Chile.

3.3.3 Fargoline (Perú)

Fargoline, operador logístico con 41 años de trayectoria en el país, registró ventas de S/ 131 millones (US$ 34 millones) en el 2024, mayores en 27% en soles y dólares frente al ejercicio previo, que representan los niveles más altos obtenidos durante su trayectoria.

En el año, la reactivación de la pesca generó una mayor demanda de servicios, que la empresa supo capitalizar favorablemente, a la par de gestionar los requerimientos de actividades de importación de bienes intermedios para la industria, bienes de capital y de consumo, así como de agroindustria y minerales. A ello se sumó la concreción de negocios con nuevos clientes, que contribuyeron a los resultados.

Las líneas de depósito temporal, de importación y exportación, representaron el 75% de la venta total de la empresa, debido a la demanda de plásticos y derivados, harina de pescado, minerales, agroindustria, químicos, papeles, productos alimenticios y de consumo masivo.

Por su parte, los negocios de depósito aduanero y simple representaron el 14% de los ingresos del año, al tiempo que los servicios de transporte y distribución, de forma complementaria, aportaron el 10% de la venta anual.

Durante el ejercicio, la empresa logró movilizar más de 87,000 TEU –unidad de medida de un contenedor estándar de 20 pies–, frente a los 65,000 TEU del 2023. Con ello, Fargoline mantuvo su posición destacada entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao, en importación y exportación. Además, en la modalidad de carga suelta y carga rodante, movilizó 23,000 toneladas, mostrando un relevante incremento respecto de las 6,500 toneladas del ejercicio previo.

Cabe precisar que los servicios que brinda Fargoline a clientes externos se incrementaron en el 2024, llegando a abarcar el 78% de las ventas anuales de la empresa, mientras que el 22% tuvo como origen a las compañías de la corporación Ferreycorp.

Entre los principales negocios generados, resaltó el almacenamiento, durante todo el año, de los trenes requeridos para un importante servicio público en Lima, así como el depósito temporal de una significativa importación de materiales industriales, bajo la modalidad de carga suelta o general, movilizando más de 15,000 toneladas. A su vez, se concretó el depósito de más de 1,000 contenedores para una compañía líder en el rubro de fertilizantes, así como el almacenamiento de una relevante importación de equipos electrónicos y de comunicaciones para una compañía de telecomunicaciones.

En materia de mejoras en procesos, Fargoline dio inicio al proyecto de Balanza Autónoma, para digitalizar las actividades de las balanzas, contribuyendo a una mayor fluidez en la gestión de los camiones, lo que permitirá reducir el tiempo de atenciones en este proceso. Asimismo, implementó módulos móviles con paneles solares de videovigilancia en el proceso de exportación y se lanzó un aplicativo de reconocimiento facial para validar la identidad de los conductores de unidades de transporte que ingresan a las instalaciones de la empresa.

En el 2024, la compañía logró que su índice de satisfacción de clientes (NLS, por sus siglas en inglés) se elevara hasta 72%.

Cabe señalar que Fargoline cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú.

Acerca de Fargoline

- Con 41 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.
- Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; y en la ciudad de Arequipa, desde donde extiende sus servicios.
- Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y seguridad en el trabajo).

3.3.4 Forbis Logistics (Perú, Chile y Estados Unidos)

Forbis Logistics, empresa especializada en transporte internacional de carga, logró en 2024 ventas de S/ 147 millones (US$ 39 millones), superiores en 8% en soles y dólares respecto del año previo, gracias a su desempeño y un entorno favorable en el mercado.

Durante este año, la provisión de servicios en ruta marítima, principalmente desde Asia, fue la de mayor contribución a las ventas de la empresa, seguida del transporte por vía aérea, especialmente en la ruta desde Estados Unidos a Perú. Entre los sectores que más destacaron en el año se encuentran los de consumo masivo, energía, química, construcción, industrial y automotriz.

Uno de los negocios más relevantes del año para Forbis Logistics fue la atención a un distribuidor Caterpillar en América Latina en los servicios de almacenamiento y distribución en la locación central de Forbis, ubicada en la ciudad de Miami. Del mismo modo, ofreció a una reconocida empresa peruana de consumo masivo un servicio exclusivo de *air charter,* en mínimos plazos y de forma segura, para transportar más de 30 toneladas de carga de México a Lima, desplegando para ello un plan personalizado.

A su vez, el número de clientes del rubro de energía solar, que movilizaron carga para proyectos en el sur del país, volvió a registrar crecimiento.

Durante el ejercicio, Forbis Logistics continuó con la captación de nuevos clientes en su cartera comercial. De este modo, incrementó los negocios con clientes externos a la corporación, de diferentes sectores, los que llegaron a representar 43% de los ingresos. En tanto, las subsidiarias de la corporación generaron el 57% de las ventas.

En 2024, Forbis Logistics se posicionó en el quinto puesto del ranking de agentes de carga aérea de todo el mundo hacia el Perú; además, destacó en el segundo lugar en la ruta entre Estados Unidos y Perú.

Por su parte, la operación en Chile presentó un desempeño positivo, con negocios impulsados tanto por clientes externos, de los sectores de construcción, minería y consumo masivo, como por las empresas de Ferreycorp. China se mantuvo como uno de los países con mayor demanda para la importación.

La compañía renovó las capacidades tecnológicas de sus instalaciones centrales en Miami, adoptando tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID, por sus siglas en inglés) para agilizar sus procesos de recepción, manejo y despacho de carga, y dotarlos de una mayor trazabilidad, y aportó capacidades para una mayor exactitud en el ingreso y el dimensionamiento de la carga, traduciéndose en un beneficio incremental para el cliente final.

La empresa ratificó en 2024 sus certificaciones trinorma ISO, en materia de calidad, de riesgos ambientales y de seguridad y salud en el trabajo; y de BASC, siglas en inglés de la Alianza de Negocios por un Comercio Seguro.

Acerca de Forbis Logistics

- Forbis Logistics es un operador logístico especializado en la provisión de transporte internacional de carga, con cobertura en más de 40 países, y con capacidades para atender servicios que se extienden hasta el destino final.
- Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituyó Forbis Logistics en Lima y en el 2017 en Santiago de Chile.
- Presenta las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos; con la certificación BASC; y con la certificación trinorma ISO, compuesta por el ISO 9001:2015 (sistema de calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental), ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo) e ISO 37001 (gestión antisoborno); así como la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad.
- La empresa es un agente de carga nominado por Caterpillar, trabajando con los estándares de calidad de esta marca multinacional.
- El almacén central de Forbis Logistics, en Miami, es una instalación certificada en detección de explosivos (CCSF, por sus siglas en inglés).

3.3.5 Vixora

En 2024, Soluciones Sitech Perú anunció su cambio de denominación a Vixora, enfocada en resolver desafíos aún pendientes en sectores como minería y construcción a través de la tecnología. Con esta nueva identidad, Vixora buscará impulsar la transformación tecnológica en seguridad, productividad y sostenibilidad en diversas industrias, al integrar soluciones de avanzada y una innovación ágil y escalable.

En el ejercicio, Vixora generó ventas de S/ 25 millones (US$ 7 millones), menor en 10% en soles y en 11% en dólares frente al año previo, debido a la postergación de algunos negocios tecnológicos que se concretarán en el 2025. Los sistemas anticolisión y antifatiga, para la minería de tajo abierto, y los laboratorios de ensayo en estructuras y sísmica fueron las líneas de negocio de mayor relevancia para la empresa.

En lo que constituye la primera operación de *corporate venturing* de Vixora, destacó la inversión realizada en la empresa española Torsa, experta en innovación tecnológica minera. La adquisición del 20% de participación de Torsa, del orden de € 2 millones, está acompañada de una distribución exclusiva de la marca en Perú y, desde 2025, en Chile.

En otro ámbito, la empresa lanzó la primera edición de Xora Open Lab, iniciativa de innovación abierta diseñada para enfrentar desafíos pendientes en la industria minera: medición de ley mineral; optimización de consumo de combustible; detección de inchancables; mantenimiento predictivo; y eficiencia en consumo de combustible y energía.

Esta iniciativa, con el cofinanciamiento de ProInnóvate Perú, el respaldo de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC) y el soporte de Wayra Hispam, logró convocar a 138 *startups* de 25 países. Como se describe en el capítulo de Innovación,

seis de ellas fueron seleccionadas; durante el año se inició el desarrollo de los primeros pilotos de validación técnica en condiciones reales de operación en minas.

En el año, Vixora lanzó comercialmente su sistema XoraData, de características únicas para la minería subterránea, para capturar la gran cantidad de datos generados por los sensores y el equipamiento operativo, sin necesidad de emplear Internet al interior del socavón. También XoraGuard, para proteger activos clave en las cabinas de las máquinas.

Asimismo, concretó un segundo contrato para proveer un Laboratorio de Estructuras de su representada MTS en el sur del país, que se desplegará en el año 2025.

Cabe destacar también la implementación de proyectos que han mejorado las capacidades de Vixora, como la adopción del sistema corporativo de gestión de recursos empresariales SAP ERP a sus procesos; la automatización y digitalización de procesos en campo, permitiendo mayor control y eficiencia en operaciones; y el lanzamiento de un programa para impulsar la atracción y retención del talento juvenil.

Acerca de Vixora

- Vixora (antes Soluciones Sitech Perú) es una empresa de soluciones tecnológicas que resuelve los problemas y necesidades de las operaciones mineras y de construcción, con innovación ágil, global y escalable.
- Nacida en 2013, cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), Cat DSS y MTS Systems, entre otras.

4. Gestión Financiera

En el 2024, Ferreycorp y sus subsidiarias evidenciaron nuevamente los sólidos fundamentos de su negocio, reflejando los resultados de una oferta de valor líder en el Perú y los diversos países en donde opera. En el año, la corporación alcanzó un récord histórico en sus ventas, del orden de S/ 7,590 millones (US$ 2,014 millones). Este resultado representó un incremento de 8.5% en soles frente al 2023 (S/ 6,995 millones) y, en dólares, de 8.0% (US$ 1,865 millones el año previo).

El Perú mostró en el 2024 un escenario más favorable que el presentado en el ejercicio previo, con una mejora en el crecimiento económico y mayor estabilidad política frente a lo acontecido en 2023. En tanto, a nivel mundial, se observó una inflación bastante controlada y el inicio del recorte de las tasas de interés durante el segundo semestre del año, pero dentro de un contexto de alta incertidumbre política.

La corporación reafirmó el enfoque de su gestión financiera en una serie de objetivos estratégicos, tales como vigilar la rentabilidad de los negocios y buscar la mejora de la rotación de activos, a través de un estricto seguimiento de la morosidad de las cuentas por cobrar y la calidad de los inventarios; y optimizar la estructura de la deuda de las empresas de la corporación.

Durante el año, se ha visto fluctuaciones en el tipo de cambio, lo que ha originado distorsiones en algunas partidas de los estados financieros, en especial en el margen bruto, que genera también distorsiones en la utilidad operativa y, por tanto, en la utilidad neta. Por ello, se debe tomar en cuenta las cifras ajustadas que se explican a continuación.

La utilidad bruta acumulada (S/ 1,996 millones) aumentó en 10.4% respecto del 2023 (S/ 1,807 millones), en vista de las mayores ventas y de su composición entre la línea de maquinaria y la de repuestos y servicios. Por su parte, el margen bruto se situó en 26.3%, superior al obtenido en 2023 (25.8%). Sin el efecto del tipo de cambio, el margen bruto ajustado alcanzó 26.2%, en comparación con 26.5% en el 2023.

Al 31 de diciembre de 2024, el margen operativo acumulado ascendió a 11.3%, superior al registrado al cierre del 2023 (10.0%). Este indicador reflejó el incremento de gastos presentado en el año, el cual fue, sin embargo, menor al crecimiento de la venta. Las principales partidas de gastos que aumentaron fueron gastos variables relacionados a la mayor venta, cargas de personal y provisiones registradas. Los gastos equivalieron al 15.3% como porcentaje de las ventas en el 2024, menor al 15.9% del año previo. Al considerarse el ajuste en la utilidad bruta por el efecto del tipo de cambio, el margen operativo se ubicó en 11.2%, mayor al 10.6% ajustado del 2023.

Por su parte, la utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) alcanzó S/ 1,131 millones en 2024, lo que representa un incremento de 18.9% respecto del 2023 (S/ 951 millones). Se debe precisar que el margen EBITDA del 2024 fue de 14.9%; sin el efecto cambiario, pasó a 14.8%.

El gasto financiero neto acumulado, de S/ 88 millones al 31 de diciembre de 2024, fue superior en 12.5% respecto del 2023 (S/ 78 millones), debido al aumento de 4.0% del costo promedio del pasivo, principalmente, en contraste con el ligero incremento de la deuda promedio en el año. Al 31 de diciembre de 2024, la deuda financiera registró S/ 2,334 millones, con una variación de 0.8% frente a similar periodo del 2023. Asimismo, la deuda en dólares se ubicó en US$ 651 millones, elevándose en 4.3% frente al saldo al mismo periodo del 2023 (US$ 624 millones), y mostrando un aumento en su costo

promedio. En 2024, la tasa promedio de interés de la corporación ascendió a 5.09%, frente al 4.66% en 2023.

La deuda financiera incluye US$ 17 millones que corresponden a la aplicación de la NIIF16 de Arrendamientos. Esta norma señala que los contratos de arrendamiento se deben convertir en un pasivo y un activo equivalente al derecho de uso del bien objeto del contrato.

Cabe mencionar que, debido a la disminución de tasas de interés en el último trimestre, se vio la oportunidad de reperfilar la deuda de diversas subsidiarias de la corporación en el 2024, la cual llegó a estar concentrada durante el año en el corto plazo. La corporación definió el 43% de su deuda con vencimientos de largo plazo (deuda no corriente), en el marco de la estrategia de calzar obligaciones con la vida de los activos a los que respalda y bajo un enfoque más conservador que en los últimos años.

Es importante destacar que Ferreycorp obtuvo una utilidad neta de S/ 489 millones en el 2024, mayor en 12.7% frente al 2023 (S/ 434 millones), como reflejo de las ventas incrementales, el margen bruto logrado en el año y el manejo de gastos. Excluyendo el efecto cambiario, la utilidad neta ajustada del 2024 ascendió a S/ 512 millones, con un crecimiento de 15.6% frente al 2023.

A lo largo de 2024, como ha ocurrido en otros años, el mercado cambiario presentó volatilidad. El tipo de cambio cerró el año en S/ 3.770 por dólar, 1.5% por encima de su valor al cierre de 2023 (S/ 3.713 por dólar). Los movimientos durante el ejercicio dieron lugar a una pérdida en cambio acumulada de S/ 43 millones en 2024, en comparación con la ganancia en cambio de S/ 29 millones registrada en 2023.

La gran mayoría de subsidiarias de la corporación en Perú y en el extranjero, tal como se ha comunicado anteriormente, hace sus operaciones en dólares y, a su vez, utiliza esa misma moneda para realizar compras a sus representadas en el extranjero; para financiar sus importaciones, capital de trabajo e inversiones; y para facturar y cobrar en la mayoría de los países donde opera, distinguiéndose así por un calce natural. La operación de Chile es una excepción, dado que tiene normas que llevan a una menor dolarización y al mantenimiento de la cuenta por cobrar en pesos chilenos.

Los activos de Ferreycorp mostraron un crecimiento en S/ 343 millones en comparación con diciembre del 2023 (de S/ 6,525 millones en 2023 a S/ 6,868 millones en 2024). El inventario se incrementó en S/ 252 millones (de S/ 2,256 millones en 2023 a S/ 2,509 millones en 2024), reflejando el arribo de maquinaria y repuestos destinados a entregas en los meses siguientes. También se observó una disminución de las cuentas por cobrar en S/ 195 millones (de S/ 1,381 millones en 2023 a S/ 1,186 millones en 2024). Al analizar el número de días de inventario, se percibe una leve mejora en la rotación, la cual pasó de 156 días en 2023 a 154 días en 2024. En tanto, respecto de la rotación de las cuentas por cobrar, los días de cobranza disminuyeron de 59 en el 2023 a 52 en el 2024. Además, el activo fijo creció en S/ 254 millones (de S/ 1,826 millones en 2023 a S/ 2,079 millones en 2024), debido a inversiones en obras de infraestructura; en maquinaria y equipos para talleres; y en nueva flota de alquiler, principalmente. Esta variación se explica principalmente por S/ 177 millones en flota de alquiler, de los cuales S/ 80 millones corresponden a la adquisición de camiones mineros; por maquinaria de taller por S/ 56 millones; y por inversiones en infraestructura por S/ 20 millones en la sede La Joya.

La corporación registró una disminución del endeudamiento total, con un ratio de deuda / patrimonio de 1.34 en 2024 frente a 1.45 en el 2023. El ratio deuda financiera neta / EBITDA se ubicó en 1.90 al término de 2024, menor al ratio de 2.25 al cierre de 2023, debido al incremento de las utilidades de las empresas.

En otro ámbito, debe resaltarse el rendimiento positivo que tuvieron las acciones de Ferreycorp en 2024. Durante el año, la cotización de apertura se ubicó en S/ 2.48, mientras que la de cierre fue de S/ 2.93. La corporación entregó a sus accionistas en el 2024 un total de S/ 260.3 millones por concepto de dividendos (S/ 160.3 millones que correspondieron al ejercicio 2023 y S/ 100 millones como adelanto de dividendos del ejercicio 2024); ello representó, en soles, S/ 0.2770 por acción, o un *dividend yield* de 9.5%. Los S/ 100 millones entregados como adelanto del pago de dividendos fueron equivalentes a un dividendo en efectivo de S/ 0.1064 por acción, que fue pagado a los accionistas de la compañía el 27 de agosto de 2024.

En cuanto a las acciones de tesorería, el año terminó sin tener acciones en cartera.

Para más información sobre los temas abordados en este capítulo, consultar el Anexo 1, Análisis de la Gerencia y Discusión sobre los Estados Financieros Auditados; el Anexo 3, apartado 3.1, Capital social y comportamiento del precio de la acción; y el capítulo Gestión Sostenible, apartado Buen Gobierno Corporativo.

5. Gestión Sostenible

Ferreycorp y sus empresas consideran la sostenibilidad como parte integral de su gestión corporativa, haciéndola parte de su estrategia, de manera transversal, y vinculándola con su propósito, “Juntos creamos desarrollo”. Mediante prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés), la corporación impulsa un modelo de negocio sostenible que genera valor compartido y efectos positivos para clientes, accionistas, proveedores, colaboradores y otros grupos de la sociedad. Además, alinea sus estrategias, programas y acciones con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS), incorporando las expectativas y necesidades de sus grupos de interés y promoviendo iniciativas concretas para mitigar su impacto ambiental.

La corporación se posiciona como un agente de cambio en la sociedad, consciente de sus recursos y capacidades, y de la conexión que tiene con un amplio espectro de públicos. Este compromiso, respaldado por las máximas instancias de la organización, busca generar valor sostenible para sus grupos de interés (accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, Gobierno y sociedad en general), bajo principios de transparencia, ética, inclusión y responsabilidad.

Desde sus inicios, Ferreycorp ha asumido esta firme convicción, mucho antes de que los conceptos de sostenibilidad y responsabilidad social se empezaran a dar a conocer de forma masiva.

La corporación y sus empresas despliegan una gestión responsable, que adopta y aplica las mejores prácticas en temas como la atracción, motivación y retención de talento; relaciones con inversionistas; acceso al capital; gestión integral de riesgos; y posicionamiento y reputación, tanto en el mercado como en la sociedad en que operan.

En este capítulo, complementando la información sobre gestión comercial, de operaciones y financiera presentada en los capítulos 3 y 4, se presenta otras importantes dimensiones de la gestión sostenible desplegada en el año 2024, de acuerdo a la siguiente organización:

5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo
Gobierno corporativo
Riesgos y cumplimiento
Relación con clientes y proveedores

5.2 Dimensión Social
Gestión de capital humano
Impacto en la comunidad

5.3 Gestión ambiental

5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo

5.1.1 Gobierno corporativo

La corporación Ferreycorp está comprometida con un gobierno transparente y con su sostenibilidad. Para ello, reafirma principios fundamentales, como mantener claras políticas del Directorio; garantizar un trato equitativo a los accionistas; gestionar la organización con integridad, equidad y seriedad; asegurar la transparencia de la información en la administración de la compañía; y desplegar ámbitos de control, de manejo de riesgos y de cumplimiento. La corporación adopta las mejores prácticas de gobierno corporativo, que promueven el respeto a los derechos de los accionistas y de los inversionistas, contribuyen a la generación de valor, solidez y eficiencia.

De manera voluntaria, la corporación se ha adherido a los principios del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, actualizado en el 2013, y que se organiza en cinco pilares estructurados en ejes temáticos: i) Derecho de los accionistas; II) Junta General de Accionistas; III) El Directorio y la Alta Gerencia; IV) Transparencia de la Información; y v) Riesgos y Cumplimiento.

Los accionistas e inversionistas de Ferreycorp no solo ponen en valor aspectos como el liderazgo en el mercado, la generación de la rentabilidad esperada y la preservación de una sana estructura financiera, sino también dimensiones como el compromiso de la organización con sus recursos humanos, la sociedad y el medio ambiente.

Ferreycorp se ha hecho acreedora de una serie de reconocimientos en el Perú y en el extranjero por sus buenas prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés), debido a sus altos estándares de cumplimiento y su liderazgo.

A continuación, se sintetiza el tratamiento que la corporación otorga a los cinco pilares del Código de Buen Gobierno Corporativo. Para más información sobre este pilar de gobierno corporativo, consultar la Sección A- Carta de Presentación del Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas.

5.1.1.1 Derechos de los accionistas

Ferreycorp garantiza un trato equitativo a sus 6,997 accionistas y la protección de sus derechos. Asimismo, realiza una difusión adecuada y oportuna de todos los asuntos de la corporación considerados relevantes, y se conduce por estrictas pautas de información privilegiada. A la vez, asegura una conducción estratégica de la organización, por medio del monitoreo efectivo del Directorio y la definición de sus responsabilidades frente a los accionistas.

a) Accionistas de Ferreycorp

Al 31 de diciembre de 2024, el accionariado difundido de la corporación está compuesto por fondos de pensión locales (46% del total), inversionistas institucionales extranjeros (19%), inversionistas institucionales locales (18%) e inversionistas *retail*, tanto locales como extranjeros (17%).

Cabe destacar el importante crecimiento de los inversionistas *retail* durante el año, que pasaron de 3,823 a finales del 2023 a 6,804 al cierre de 2024. Los accionistas *retail* aportan diversidad y liquidez, así como un alto valor como embajadores de la marca Ferreycorp. Este incremento se debió no solo a los sólidos fundamentos de la empresa como una alternativa atractiva para invertir, sino también al impulso de nuevas tecnologías que facilitan el acceso de las personas para adquirir acciones en la Bolsa de Valores.

De otro lado, el *free float* de la corporación fue 79.38% al cierre del 2024. Este porcentaje excluye la tenencia de acciones de miembros del Directorio y Alta Gerencia, incluyendo parientes; trabajadores; entidades del Estado peruano; bancos, financieras, cajas municipales bajo supervisión de la SBS; entidades no comprendidas en numerales anteriores; y acciones en cartera, según definición de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

b) Rentabilidad para los accionistas

La corporación cumple a cabalidad con su Política de Dividendos, desde hace más de 20 años, cumpliendo con uno de los derechos principales de los accionistas: recibir la rentabilidad generada por su inversión. De tal modo, promueve la mejora permanente del valor de su acción a través de la obtención de buenos resultados financieros y de prácticas de transparencia en la información.

En la Junta General de Accionistas de marzo del 2024, se aprobó entregar dividendos por un total de S/ 260,310,832.94 correspondientes al ejercicio 2023. Debido a que en octubre del 2023 se había repartido S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2023, el monto restante por distribuir era de S/ 160,310,832.94. Los accionistas recibieron en abril del 2024 un equivalente a S/ 0.1706 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 5.8%.

Pocos meses después, en agosto del 2024, también se entregó a los accionistas S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2024, equivalentes a S/ 0.1064 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 3.6%. Considerando el total de reparto de dividendos en el 2024, el *dividend yield* del año fue de 9.5%.

Dividend yield* **y** ***Total Shareholders Return (TSR)**** **de Ferreycorp en los últimos cinco años**

Año	2020	2021	2022	2023	2024
Dividend yield	8.8%	9.6%	11.6%	9.9%	9.5%
TSR	-14%	31%	22%	20%	27%

(*) La **rentabilidad** por **dividendo** indica el retorno que se ha logrado con la cantidad de la inversión tan solo con el reparto de **dividendos** de la compañía. El cálculo considera el precio de la acción al cierre del año.

(**) El **rendimiento total para el accionista** considera tanto la rentabilidad por dividendo como la variación en el precio de la acción durante el período.

Asimismo, se debe mencionar que, a pesar de los desafíos experimentados durante el año, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el año. La cotización de apertura del 2024 fue S/ 2.48; y la de cierre, S/ 2.93. Dicho aumento en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción, permitió conseguir una rentabilidad para el accionista del 27% en el 2024.

Desde el 2016, la corporación cuenta con un formador de mercado (*market maker*), a fin de brindarle una mayor liquidez a su acción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

5.1.1.2 Junta de Accionistas

Dentro de los temas clave que trata la **Junta de Accionistas**, se encuentran la evaluación y aprobación de las decisiones estratégicas para el funcionamiento de la corporación. En este espacio, donde fundamentalmente se reporta los resultados de la gestión del año anterior, se promueve el diálogo y la participación de los accionistas. En este contexto, Ferreycorp impulsa que las mociones de la agenda sean difundidas y aprobadas por el mayor número de accionistas o representados a través de sus apoderados presentes en la reunión, y busca el aumento en el *quorum* en la reunión anual. El *quorum* de instalación de la Junta realizada el 27 de marzo de 2024 fue de 84.96%, con la participación directa o por representación de 105 accionistas.

5.1.1.3 El Directorio y la Alta Gerencia

En su composición, la corporación busca que el **Directorio** esté integrado por personas con vasta experiencia profesional en distintos campos de la actividad económica, en especial aquellos vinculados a la estrategia de la compañía, y que aporten diversidad. Promueve también la participación de miembros independientes y no independientes. En las sesiones y en los comités, se valora la participación activa de los integrantes que cuentan con experiencias, formación y trayectoria diversas y enriquecedoras.

El Directorio, gracias a su conformación actual, cuenta con capacidades y experiencia en los sectores minería, construcción, agrícola, conocimiento de representaciones y negocios de distribución, *expertise* en temas de innovación y tecnología, trayectoria en manejo de inversiones y portafolio, gestión de talento y aspectos de sostenibilidad, entre otros.

Para mayor información sobre el Directorio de Ferreycorp, consultar el apartado 2.3.1.

5.1.1.4 Transparencia de la información

Ferreycorp vela por la **divulgación apropiada de la información y su transparencia**. Todos los temas importantes para los accionistas e inversionistas son difundidos con información precisa y regular mediante canales de comunicación, principalmente virtuales y de fácil acceso. A su vez, la corporación ha fomentado una inclusión cada vez mayor de información pública requerida para respaldar los resultados de las iniciativas de sostenibilidad y sus prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo, poniéndola a disposición de todos sus grupos de interés.

La Gerencia Corporativa de Finanzas de la corporación cuenta con un área de Relaciones con Inversionistas, la cual mantiene una constante comunicación con los accionistas actuales y potenciales. Así, durante el 2024, hubo 349 atenciones a inversionistas a través de conferencias, reuniones y llamadas telefónicas. Trimestralmente, además, Ferreycorp brinda a sus accionistas e inversionistas un informe de gerencia y una *conference call* en inglés, con la participación de la gerente general, cuyo objetivo es presentar y explicar los resultados financieros del periodo, así como el desempeño de los negocios y otros temas de interés.

Cabe resaltar que la corporación contempla normativas y lineamientos sobre el manejo de la información privilegiada y reservada.

5.1.2 Auditoría, Riesgos y cumplimiento

5.1.2.1. Ambiente de control de la corporación

El Directorio de Ferreycorp presenta su propuesta sobre la firma auditora externa a la Junta de Accionistas, que asume cada año la responsabilidad de dictaminar los estados financieros individuales y consolidados de las empresas de la corporación. De esta forma, el Directorio cumple con el objetivo de garantizar la integridad de los sistemas contables y de los reportes financieros como parte de su deber fiduciario hacia la compañía y los accionistas.

Es importante indicar que el ambiente de Control Interno integra la auditoría interna, el Sistema de Cumplimiento y la administración de riesgos corporativos de Ferreycorp. Esto contribuye a una actuación corporativa basada en valores y fomenta la sostenibilidad empresarial. Con alcance a todos los colaboradores y directivos de la organización, impulsa negocios socialmente responsables, refuerza la confianza de los grupos de interés y respalda la toma de decisiones sostenida en el análisis de riesgos.

a) Auditoría externa

En la sesión del 28 de febrero de 2024, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio acordó recomendar a EY para auditar los estados financieros del ejercicio 2024. La firma, que llevaba tres años siendo responsable de la auditoría financiera de la sociedad y sus subsidiarias, presentó una propuesta de honorarios que fue evaluada por el Directorio. Posteriormente, esta fue sometida y aprobada por la Junta General Obligatoria de Accionistas, respaldada por los buenos resultados obtenidos previamente. En octubre de 2024, Tanaka, Valdivia & Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, miembro de EY, inició sus labores según el plan anual, abarcando todas las empresas de Ferreycorp en Perú y en el extranjero. Dicha compañía acudió en tres oportunidades al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio para el plan de trabajo de la auditoría financiera, para avances en la materia y para la entrega de estados financieros.

b) Auditoría interna

En 2024, se realizó 267 proyectos de auditorías operativas, de procesos, regulatorias y continuas, entre otras, de acuerdo con lo considerado en el plan anual, aprobado en diciembre de 2023. Durante el ejercicio, se presentó los avances de ejecución del plan, los resultados de las revisiones de auditoría y la puesta en marcha de las recomendaciones correspondientes a 2023 y 2024. En las cuatro sesiones del Comité, se destacó la implementación del 60% de las 1,760 recomendaciones emitidas en 2024 y del 95% de las 1,557 emitidas en 2023. Cabe señalar que el Plan Anual 2024 fue aprobado en la sesión de diciembre de 2023.

En la sesión del tercer trimestre, se informó el resultado de conformidad de la Evaluación Externa de Calidad de la gestión de Auditoría Interna, realizada entre los meses de julio y setiembre de 2024 por la empresa BDO. De acuerdo con las buenas prácticas, estas revisiones se realizan cada cinco años.

Además, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio aprobó el Plan Anual 2025, que contempla 340 proyectos, con un incremento significativo en las auditorías continuas respecto del año 2024, y ratificó el nombramiento del Gerente Corporativo de Auditoría (auditor interno).

5.1.2.2. Gestión de riesgos

Ferreycorp promueve una cultura organizacional orientada a la gestión proactiva de los riesgos, con el objetivo de asegurar la sostenibilidad de la corporación y crear valor para sus grupos de interés. Para ello, implementa lineamientos basados en los principios de buen gobierno corporativo y sus valores.

Una Política Corporativa de la Gestión Integral de Riesgos y el Manual de Gestión Corporativa de Riesgos respaldan este proceso. Ambas directrices, inspiradas bajo una serie de estándares internacionales, cuentan con una metodología interna con diversos componentes como:

- **Identificación de Riesgos**: Proceso por el que se identifican los riesgos internos y externos de Ferreycorp y sus empresas que impactan en la estrategia y los objetivos de negocio. Los riesgos son seleccionados de un universo de riesgos globales, sin todavía clasificarlos por criticidad sino solo se determina si son estratégicos, operacionales, financieros, de cumplimiento y emergentes.

- **Evaluación de Riesgos**: Proceso por el que se analiza los riesgos de una empresa, operación o proyecto, utilizando técnicas cualitativas y/o cuantitativas. Los riesgos son evaluados en su estado inherente y residual, una vez implementados los planes de acción que los mitigan, y son priorizados según su criticidad.

- **Monitoreo y Control de los Riesgos**: Mecanismo para dar seguimiento a la implementación de los planes de respuesta determinados para mitigar los principales riesgos inherentes identificados, lo que permite delinear los mapas de riesgos de Ferreycorp y sus empresas.

- **Gobierno de la Gestión de Riesgos Corporativos**: Se cuenta con un área especializada liderada por la Ejecutiva *Senior* de la Gestión Corporativa de Riesgos, que reporta directamente a la Gerencia Corporativa de Finanzas y esta, a su vez, a la Gerencia General de Ferreycorp. Los riesgos de cada subsidiaria son identificados y definidos por la Gerencia General de cada empresa y sus reportes directos.

- **Comunicación de los Riesgos**: El informe final de los riesgos identificados y clasificados, así como el avance de los planes de acción, son informados al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio y al Directorio de la corporación. Finalmente, se hace público el mapeo de riesgos corporativos a través de la página web de la compañía.

Como parte de este trabajo, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio recibió, en diciembre de 2024, los mapas de riesgos de todas las empresas, así como las actividades de control y su mitigación. De esta forma, se mantiene actualizada la identificación de los riesgos de cada una de las compañías de la corporación.

5.1.2.3 Sistema de Cumplimiento

El Sistema de Cumplimiento establecido por Ferreycorp busca asegurar que las acciones de todos los colaboradores se realicen dentro de una cultura de integridad, alineada a los sólidos valores y principios éticos de la corporación, y en estricto cumplimiento del marco legal aplicable a todos los aspectos de la gestión empresarial.

Está diseñado para prevenir delitos, sobre todo los relacionados a la corrupción y el lavado de activos, para lo cual sistematiza, organiza y pone en marcha diversas acciones sobre la materia. Se sostiene en cuatro pilares:

Código de Ética Corporativo	**Política Corporativa de Cumplimiento**	**Normas y procedimientos**	**Capacitación y cultura**

El **Código de Ética Corporativo** reúne los valores de la corporación que guían el comportamiento y la toma de decisiones de todos los colaboradores de Ferreycorp, incluyendo los funcionarios y directores, sin excepción alguna. A su vez, establece las líneas de acción clave que rigen las relaciones con los diferentes grupos de interés, basadas en principios éticos.

Asimismo, la **Política Corporativa de Cumplimiento** muestra el compromiso de Ferreycorp y sus subsidiarias en su lucha contra el soborno en cualquiera de sus formas; a través de un agente o un tercero; en relación con un trabajador público o una persona natural o jurídica; en cualquier situación que pueda devenir; así como contra los delitos de colusión, tráfico de influencias, lavado de activos y financiamiento del terrorismo, entre otros. Esta política, las medidas y el diseño del Sistema de Cumplimiento consideran los requerimientos establecidos por la norma ISO 37001:2016, así como las leyes y regulaciones vigentes en materia de cumplimiento y prevención de delitos.

A su vez, ante situaciones que podrían representar riesgos, se han establecido **normas** corporativas específicas para conducir la conducta de los colaboradores -incluyendo a quienes ocupan posiciones de liderazgo- y los directores. De esta forma, todos tienen en claro cómo actuar frente a una posible entrega o recepción de regalos, conflictos de intereses, negocios con organismos estatales, relaciones con funcionarios públicos, control de riesgos reputacionales y prevención de la corrupción en transacciones con terceros. De manera complementaria, se han desarrollado **procedimientos** para identificar y evaluar riesgos, gestionar comunicaciones, realizar auditorías del sistema, entre otras acciones, fomentando una gestión eficiente.

En tanto, el pilar de la **capacitación y cultura** es fundamental en el Sistema de Cumplimiento de Ferreycorp. La difusión entre los colaboradores de la matriz y sus empresas tiene un rol vital en el funcionamiento del sistema.

Al cierre de 2024, el Sistema de Cumplimiento se encuentra implementado y certificado en nueve empresas de la corporación: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Orvisa, Forbis Logistics, Vixora y Ferrenergy. Asimismo, desde 2023, se inició la integración del sistema dentro de los procesos de las compañías ubicadas en el exterior, iniciativa que seguirá durante 2025.

Destaca que, al término de 2024, todas las empresas Ferreycorp en el Perú cuentan con una certificación anticorrupción, lo que reafirma su compromiso con la materia. En ese sentido, la matriz Ferreycorp y todas sus compañías nacionales poseen la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad.

Asimismo, durante el 2024, Ferreycorp y Ferrenergy obtuvieron la certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno, tras la verificación de la compañía auditora independiente SGS. Así, la matriz Ferreycorp y siete de sus empresas —Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Orvisa, Forbis Logistics y Ferrenergy— cuentan con esta certificación, que Vixora buscará obtener durante el 2025.

El compromiso de la corporación y sus empresas con una cultura de integridad queda demostrado en las certificaciones obtenidas y en la implementación y efectividad de un sistema de gestión anticorrupción, alineado con principios claros que fomentan un comportamiento ético basado en valores con todos los grupos de interés.

Es importante informar que se cuenta con un Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, un canal de denuncias y procesos de capacitación para los colaboradores y proveedores sobre estos aspectos. Cada uno de estos elementos resulta determinante para el correcto funcionamiento del sistema.

5.1.3 Relación con clientes y proveedores

Desde sus primeros pasos, la corporación ha destacado por la excelencia en la calidad de sus productos y servicios, logrando satisfacer expectativas, construir sólidas relaciones de largo plazo y generar recomendación, a través de la comercialización de bienes de capital de marcas prestigiosas y reconocida calidad, acompañados de un soporte de alto nivel.

De hecho, gran parte del reconocimiento a las compañías Ferreycorp, en especial a la empresa bandera Ferreyros, se sustenta en su servicio posventa, que se caracteriza por la calidad de atención, cobertura nacional, extensa red de talleres con técnicos entrenados y amplias capacidades de respuesta en campo.

Igualmente, las empresas del grupo han desarrollado una cadena de suministro eficiente, que incluye un extenso inventario de repuestos, red de transportistas homologados y el respaldo logístico de empresas como Fargoline y Forbis Logistics, asegurando tiempos mínimos para la entrega y el despacho de productos.

5.1.3.1 Clientes

a) Calidad de productos y satisfacción del cliente

La corporación cuenta con seis buenas prácticas para desarrollar un modelo de gestión de experiencia del cliente dirigido a fidelizarlo:

- Diseño de experiencias coherentes con la promesa de marca de productos y servicios.
- Mecanismos periódicos de levantamiento de información como la encuesta "Voz del Cliente".
- Especificación de indicadores de lealtad (satisfacción, recompra, recomendación).
- Realización de acciones de recuperación de confianza (*service recovery*).
- Análisis de *pain points* del cliente o *insights.*
- Especificación de iniciativas de mejora de experiencia del cliente y/o mejora de la propuesta de valor de productos y servicios.

Con la encuesta "Voz del Cliente" antes mencionada, es posible determinar el índice de satisfacción del cliente, así como el índice de lealtad neta (NLS, por sus siglas en inglés). Este último considera tres relevantes indicadores: satisfacción, intención de recompra y recomendación. Con base en estas tres calificaciones, bajo una escala del 1 al 10, se identifica la cantidad de leales o promotores –quienes puntúan 9 o 10 en las tres preguntas– menos los detractores –quienes registran 5 o menos en cualquiera de las preguntas–.

b) Privacidad de los clientes

En cumplimiento con la Ley Peruana de Protección de Datos Personales, Ferreycorp y sus empresas piden el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para llevar a cabo el tratamiento de los datos o información de una persona natural. En caso de tratamiento de datos sensibles, además, se requiere el consentimiento por escrito.

En tanto, para garantizar el correcto manejo y almacenamiento de los datos de los clientes, la corporación ha determinado normas y procedimientos:

- GTPI-SEG-NC-003: Norma Corporativa de Protección de Datos Personales.
- INP-SEG-PRC-002: Procedimiento Corporativo de Gestión de Incidentes Relacionados a la Ley de Protección de Datos Personales.

Tener el consentimiento del titular para acceder a sus datos personales es un punto clave en las normas de manejo de datos, salvo en los casos exceptuados por ley, y su uso destinado a los propósitos establecidos.

Por su parte, los clientes de las empresas distribuidoras de Caterpillar aprueban, de manera digital, una Declaración de Gestión de Datos. Así, otorgan a Caterpillar la autorización para la recopilación, el uso y el uso compartido de información, que puede ser personal, datos del sistema y de operaciones.

5.1.3.2 Proveedores

Ferreycorp establece vínculos duraderos con sus representadas y proveedores no comerciales, sostenidos en la confianza y el cumplimiento de buenas prácticas. La corporación y sus empresas promueven relaciones transparentes y de largo plazo, orientadas al crecimiento mutuo, fomentando que sus proveedores actúen con responsabilidad social y ambiental, y mantengan un compromiso ético.

En ese sentido, Ferreycorp lanzó en 2024 el Programa Eleva, en el marco del cual se desarrollan las actividades con sus proveedores, buscando impulsar buenas prácticas en este importante grupo, a través de su capacitación, e incorporar procesos diferenciados por tamaño de empresa, promoviendo una cadena de suministros sostenible.

El Programa Eleva complementa una normativa especializada que establece lineamientos de buenas prácticas en la gestión de proveedores. Entre estas, se incluye el Código de Ética Corporativo, el Código de Conducta para Proveedores, la Política de cumplimiento y otras normas corporativas relacionadas. Además, los proveedores deben cumplir con las disposiciones legales aplicables a su actividad comercial.

A continuación, se explora algunas dimensiones de la gestión con los proveedores.

a) Alcance

En 2024, la corporación contabilizó 9,128 proveedores activos. El 73% de las compras hechas por Ferreycorp y sus empresas durante el año se concretó con proveedores internacionales y el 27% restante, con proveedores locales. Esta composición refleja su rol de distribuidor de marcas de prestigio global con bienes fabricados en distintas regiones del mundo. De la misma forma, es importante destacar que la corporación efectuó compras y servicios a más de 8,000 proveedores nacionales durante el año.

Número de proveedores y compras realizadas por la corporación

	Monto de facturación (S/ millones)	
Pagos totales a proveedores	**S/ 6,124**	**100%**
Bienes y servicios Perú	S/ 1,681	27%
Bienes y servicios extranjero	S/ 4,444	73%

	Cantidad de proveedores	
Número total de proveedores	**9,128**	**100%**
Nacionales	8,633	95%
Extranjeros	495	5%

Los proveedores de Ferreycorp son clasificados de acuerdo con diferentes características y condiciones. Por el tipo de relación con las empresas, pueden ser comerciales y no comerciales; por la ubicación, nacionales y extranjeros; por tamaño de la empresa, en micro, pequeña, mediana o gran empresa; y por el sector económico, según el CIIU otorgado por la Sunat.

Cabe señalar que, en el marco de su propósito “Juntos creamos desarrollo”, Ferreycorp y sus empresas trabajan con una diversidad de proveedores, de distintos tamaños. Resalta que, en 2024, se realizó compras a 4,682 microempresas (51% del total de proveedores), 2,437 pequeñas empresas (27%), 1,201 grandes empresas (13%) y 808 medianas empresas (9%).

b) Desarrollo de proveedores

Al cierre del 2024, se capacitó a 3,371 proveedores a nivel nacional. Las capacitaciones internas incluyeron temas clave como: Principales obligaciones en gestión laboral del empleador, Herramientas financieras, Excelencia en el servicio, Homologaciones, Gestión ambiental y climática, Salud, seguridad y medio ambiente, Bloqueo de energía y manejo defensivo y Sistema de cumplimiento y debida diligencia.

Como parte del programa de desarrollo de proveedores Eleva, se llevó a cabo iniciativas de capacitación externas, que ayudan a los proveedores a desarrollar habilidades en distintos campos. Durante 2024, se ofreció los siguientes programas:

- **Diplomado de Proveedores Sostenibles**, en convenio con la Cámara de Comercio de Lima, logrando que se gradúe una primera promoción de 100 proveedores mypes. Los temas abordados fueron agrupados en tres ejes: Medio Ambiente, Social y Gobernanza.
- **Negocios Competitivos** del Global Reporting Iniciative (GRI), que permitió que 74 proveedores emitieran su Reporte de Sostenibilidad (56 empresas lo hicieron por primera vez).
- **Plataforma Provee Pyme**, la iniciativa de la OIT y la Confiep que conecta a las grandes corporaciones con las mypes, la cual logró la inscripción de seis proveedores al cierre del 2024.
- **Programa Score** del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que busca incrementar la productividad y mejorar los procesos de las mypes (tiempos de entrega, relaciones laborales, etc.). Once empresas culminaron el programa.
- **Programa de financiamiento** con el BCP, apoyo económico para 69 proveedores de la micro y pequeña empresa con tasas preferenciales de *factoring* electrónico.

Capacitación a proveedores

	Matriz Ferreycorp	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Forbis	Soltrak	Fargoline	Vixora	Ferrenergy	Total corp.
Total de proveedores capacitados	**1,478**	**903**	**697**	**54**	**64**	**31**	**96**	**32**	**16**	**3,371**
Horas hombre de formación a proveedores	33,255	2329	1394	108	64	481	2,112	128	215	**40,086**
Núm. de proveedores capacitados en salud y seguridad	0	138	97	13	0	15	22	8	175	**468**
Núm. de proveedores capacitados en Sistema de Cumplimiento	45	61	406	13	64	0	30	8	40	**667**
Núm. de proveedores capacitados en Medio Ambiente (ESG)	325	612	97	14	0	15	22	8	0	**1,093**
Núm. de proveedores capacitados en otros temas	1,108	62	97	14	0	0	22	8	0	**1,311**

c) Homologación de proveedores

La corporación y sus empresas cuentan con un proceso de homologación y/o evaluación de proveedores que garantiza el cumplimiento de estándares exigentes en calidad, sostenibilidad y responsabilidad empresarial. Dichas mediciones se llevan a cabo utilizando estándares y metodologías reconocidos en la industria, asegurando una evaluación integral y objetiva. Además, cuando se identifica áreas de oportunidad, se recomienda mejoras y acciones correctivas en colaboración con los proveedores, promoviendo su desarrollo continuo y fortaleciendo la relación comercial basada en la confianza y el cumplimiento.

Durante 2024, se homologó a 1,831 proveedores a nivel nacional, tanto con homologaciones internas y externas. Esto permite a la corporación contar con una sólida base de datos de proveedores aprobados bajo criterios estrictos, que incluyen aspectos de cumplimiento normativo, legales, financieros, SSMA (Seguridad, Salud y Medio Ambiente), entre otros, asegurando así el alineamiento con las exigencias y estándares corporativos.

Homologación externa e interna a proveedores en 2024

Empresa	Homologaciones externas y/o convalidaciones	Homologaciones internas	Total
Matriz Ferreycorp	61	0	61
Ferreyros	518	0	518
Unimaq	89	348	437
Orvisa	14	191	205
Forbis	6	117	123
Fargoline	0	59	59
Soltrak	22	355	377
Vixora	10	32	42
Ferrenergy	9	0	9
TOTAL 2024	**729**	**1,102**	**1,831**

d) Evaluación y selección de proveedores

En Ferreycorp y sus empresas subsidiarias, existe un proceso de selección de proveedores que permite identificar quiénes cumplen con estándares como precio, plazo de entrega y buenas prácticas de sostenibilidad.

En el caso de la selección de una marca representada, se considera alternativas que contribuyan a que la corporación genere valor para sus clientes, como parte de su oferta en los mercados en los que se desenvuelve.

e) Gestión de riesgo de proveedores

La corporación posee un procedimiento establecido para gestionar los riesgos en su cadena de suministro. La revisión de los riesgos abarca el análisis de su probabilidad e impacto, tanto en su estado inherente como residual, y se prioriza según su nivel de criticidad.

Asimismo, para asegurar que los proveedores estén alineados con los estándares éticos establecidos, Ferreycorp exige la presentación de una declaración jurada y el cumplimiento de un cuestionario de debida diligencia. Además, la corporación maneja un sólido Sistema de Cumplimiento que incorpora buenas prácticas, cláusulas anticorrupción, principios éticos y criterios de desarrollo sostenible en sus contratos.

5.2.1 Gestión de capital humano

5.2.1.1 Modelo de gestión humana

En sintonía con su propósito, valores y estrategia de negocio, Ferreycorp desarrolla una cuidadosa gestión del capital humano en todas sus empresas, tanto en el Perú como en el extranjero, teniendo muy presente que sus colaboradores son su recurso más importante y valioso. Son ellos, los más de 7,900 colaboradores, quienes hacen posible alcanzar el éxito y mantener la trascendencia de la corporación a lo largo de sus 102 años de trayectoria.

La gestión de Recursos Humanos se fundamenta en cuatro focos estratégicos:

- Asegurar una Propuesta de Valor al colaborador en la que se priorice la seguridad y salud ocupacional, y se realice acciones para su bienestar físico y mental.
- Desarrollar una cultura sólida en la que los colaboradores estén alineados con los objetivos de negocio, así como un clima laboral que impulse y facilite las condiciones necesarias para ellos.
- Gestionar el talento de nuestras empresas: atraer, retener y desarrollarlo para lograr su máximo potencial.
- Generar eficiencias a nivel organizacional para optimizar la estructura en cada empresa, crear sinergias entre las compañías de la corporación y promover una cultura de alto desempeño para alcanzar los mejores resultados.

La Gerencia Corporativa de Recursos Humanos brinda un marco de gestión a todas sus empresas en los países en los que opera Ferreycorp. De esta manera, asegura una óptima gestión del capital humano al interior de la corporación, teniendo a los líderes de cada compañía como los principales promotores del cambio desde cada una de sus áreas especializadas de gestión humana.

A continuación, se detalla aspectos relevantes de la gestión humana de la corporación. Cabe resaltar que tanto la matriz Ferreycorp como sus empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Fargoline y Forbis son integrantes de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de AmCham Perú.

5.2.1.2 Empleo

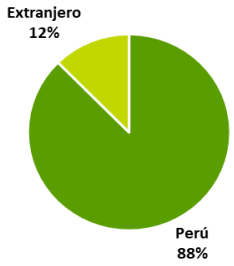
a) Generación de empleo

Ferreycorp ha creado una propuesta de valor para todos sus colaboradores, diseñada para generar orgullo y propósito. Su enfoque prioriza ofrecer calidad de vida, un entorno laboral excelente y oportunidades para el desarrollo personal y profesional, así como un sistema de compensaciones y beneficios competitivos.

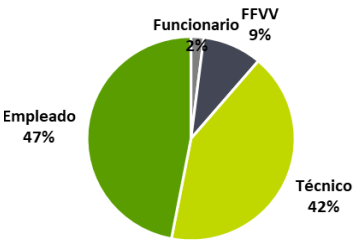
Nuevamente, se ha sumado talento con sólidos valores y compromiso durante el año. Al finalizar 2024, el equipo de colaboradores de la corporación y de todas sus subsidiarias en el Perú y el extranjero contabilizaba un total de 7,978 personas, versus las 7,464 del ejercicio 2023.

En los siguientes gráficos, se presenta la distribución de la fuerza laboral de toda la corporación según su ubicación geográfica, tipo de colaborador y género.

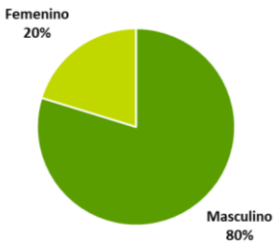
Distribución según ubicación geográfica



Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



b) Relaciones laborales

La corporación cree firmemente que el respeto a la libre agrupación de los trabajadores es esencial en cada una de sus subsidiarias, tanto en el Perú como en el extranjero. En ese sentido, ninguna de sus políticas afecta las decisiones del colaborador sobre pertenecer a sindicatos o de suscribir convenios colectivos.

Prueba de ello, es el Sindicato Unitario de Trabajadores, que desde hace 78 años representa en forma ininterrumpida al personal de Ferreyros, la principal empresa de Ferreycorp. Fundado en 1946, este grupo de colaboradores integrado por 734 miembros al cierre de 2024, entre empleados y técnicos, conserva buenas relaciones con la compañía y aporta en la mejora de las políticas que favorecen las condiciones laborales. Actualmente, está en proceso de negociación colectiva por el periodo 2024- 2025.

En Chile, asimismo, la subsidiaria Trex tiene un Sindicato Unitario compuesto por 90 colaboradores, manteniendo un buen vínculo con la empresa. El 2023, se pactó en trato directo un nuevo convenio colectivo, conservando los beneficios establecidos por tres años.

Ferreycorp, comprometida con garantizar el cumplimiento de las normas legales laborales, estandarizar procesos y gestionar las relaciones laborales entre los colaboradores, ha seguido fortaleciendo la asesoría que proporciona a sus empresas en el Perú y el extranjero en esta materia. Asimismo, mantiene el respeto a los principios de equidad de género e igualdad y no discriminación en el trabajo. De igual forma, ha

reforzado el proceso de denuncia de acoso laboral a través del Canal de Ética y de capacitaciones.

c) Compensaciones y beneficios

Bajo el marco de la Norma Corporativa de Compensaciones y Beneficios, aplicable a toda la corporación, Ferreycorp y sus subsidiarias en Perú y en otros países han desarrollado un sistema de compensaciones cuyo objetivo es garantizar la equidad interna y competitividad externa. Este sistema se basa en la valoración de los puestos a través de una metodología que considera factores como la complejidad de la función, los conocimientos especializados necesarios y el nivel de toma de decisión. Con esta información, se diseña escalas salariales alineadas con los datos obtenidos de encuestas salariales en el mercado laboral.

Así, en 2024, se culminó en las empresas del exterior la implementación de estructuras salariales competitivas en el mercado. Para tal fin, se realizó el relevamiento de información, se eligió la muestra de comparación y se construyó las escalas para Chile, Guatemala y El Salvador.

Destaca que, según un análisis realizado durante 2024 en las empresas en el Perú, existe equidad salarial con igualdad en el ingreso promedio anual entre mujeres y hombres.

Cabe señalar que se cuenta con esquemas de compensación variable de corto plazo. Muestra de ello es el bono por rendimiento para funcionarios de Ferreycorp en el Perú y en el extranjero, que mide la evaluación de desempeño y el logro de sus objetivos del año anterior. También se brinda incentivos para fuerza de ventas y jefaturas comerciales en función del cumplimiento de ciertos objetivos y metas establecidos por cada empresa.

5.2.1.3 Diversidad y derechos humanos

a) Equidad de género

Este año, 1,614 mujeres trabajan en Ferreycorp y sus empresas, tanto en el Perú como en el extranjero, representando el 20% del total de colaboradores al cierre del 2024, frente al 19% contabilizado en 2023.

En cuanto a mujeres en posiciones no técnicas, el porcentaje creció a 30% del total de colaboradores en 2024, en comparación al 29% registrado en 2023.

En la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú, en 2024, la proporción de las posiciones gerenciales se mantuvo respecto de 2023: el 30% son cuadros femeninos. Vale la pena señalar que la Gerencia General de Ferreycorp, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos, la Gerencia Corporativa de Finanzas y la Gerencia Corporativa de Auditoría, entre otras, son lideradas por mujeres. A su vez, los directorios de la corporación y de sus subsidiarias incluyen talento femenino.

En relación con salarios, oportunidades laborales y posiciones, Ferreycorp mantiene una gestión equitativa entre hombres y mujeres.

La corporación promueve el desarrollo de mujeres en el ámbito laboral, incluso en carreras técnicas, donde la disponibilidad de talento sigue siendo reducida. Son diversas iniciativas las emprendidas, entre ellas la oferta de prácticas para mujeres en posiciones técnicas y de becas para carreras técnicas en institutos especializados. Otra muestra de ello es el programa +Juntas de Ferreyros, que busca el bienestar emocional del personal técnico femenino. También el VII Encuentro de Mujeres Líderes Ferreycorp, que trató este año sobre la equidad y desarrollo profesional de las mujeres dentro de la organización.

A su vez, desde 2018, el programa Pares respalda las iniciativas de la corporación para impulsar la equidad de género entre sus colaboradores, tanto en el Perú como en el extranjero. Su propósito es asegurar la igualdad de oportunidades sin distinción para los colaboradores, incluyendo también personas con discapacidad, etnias y culturas, comunidad LGTBQI+ y generaciones.

b) Igualdad de oportunidades e inclusión

Ferreycorp y sus subsidiarias promueven la igualdad de oportunidades en los países en los que operan, basándose en el mérito de cada colaborador, sin distinción de sexo, etnia, origen, credo, orientación sexual o condición social, asumiendo el compromiso de fomentar y conservar un ambiente laboral libre de discriminación. Conviene subrayar que los colaboradores de la corporación proceden de diversas zonas geográficas y de distintos estratos socioeconómicos.

c) Respeto a los derechos humanos

La corporación cuenta con una Política Corporativa de Derechos Humanos, de cumplimiento obligatorio para todas sus empresas, que asegura el respeto y la protección de los derechos humanos en el marco de sus labores. Esta política se encuentra alineada con los principios incluidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el trabajo, convenios fundamentales de la OIT, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, entre otros estándares y convenciones internacionales en esta materia.

Ferreycorp no avala ni contempla el trabajo de menores de edad, dentro o fuera del lugar de trabajo, y no utiliza ni auspicia prácticas que inducen a labores forzadas u obligatorias que atenten contra su voluntad o libertad de contratación.

5.2.1.4 Desarrollo de colaboradores

a) Gestión del desempeño

A lo largo de los años, Ferreycorp viene apostando por la mejora permanente de su Programa de Gestión del Desempeño, perfeccionando sus procesos de sistematización, parámetros de medición, y modelo de competencias, las cuales son: Tenemos pasión por los clientes, Somos agentes de cambio, Generamos conocimiento y autoaprendizaje, Trabajamos en equipo y Logramos resultados con excelencia.

En ese sentido, la alta participación de los colaboradores posibilita un mejor monitoreo de los resultados logrados por cada uno de ellos y sus planes de acción. En 2024, el 99.7% de colaboradores del total de subsidiarias de la corporación en el Perú y el extranjero completó su evaluación de desempeño, mientras que el 98.8% definió sus objetivos y los incluyó al sistema de evaluación, alineados a los de sus jefes. Los porcentajes de cumplimiento se consideran a la fecha de cierre oficial de los procesos. Quienes estaban con descanso médico o licencia durante los procesos representan ese mínimo porcentaje de personas que no pudo realizar la evaluación; sin embargo, estos casos se regularizan a su regreso.

b) Sucesión y desarrollo de líderes

Ferreycorp continuó fortaleciendo las capacidades de sus líderes durante 2024. Internamente, desarrolló un programa a medida, considerando el desarrollo de capacidades para la optimización del negocio actual, la visión estratégica y el liderazgo en la ejecución de la estrategia, así como el planteamiento de bases para los negocios del futuro. Se contó con la participación de expositores expertos en estos temas y líderes que inspiraron con su visión y experiencias.

También se realizó una nueva edición de LiderazGO, programa para jefes y supervisores que tuvo este año tres *bootcamps* enfocados en habilidades blandas, habilidades de gestión y habilidades para la toma de decisiones, con indicadores muy buenos en satisfacción (mayor a 90%) y participación.

Por otro lado, en 2024, se planteó acciones de desarrollo transversales para los colaboradores que están en la sucesión de posiciones críticas.

c) Capacitación y oportunidades laborales

Con el objetivo de que los colaboradores sigan reforzando sus habilidades, se llevó a cabo capacitaciones tanto internas como externas en la corporación. En el 2024, 8,940 colaboradores únicos recibieron capacitación. Fueron 286,913 horas de formación en diversos frentes como habilidades blandas, liderazgo, propias de cada rol, digitales, técnicas (programas Pro), así como instrucciones regulatorias y de seguridad, salud y medio ambiente (SSMA).

En esa línea, en el Perú la corporación aumentó los convenios educativos durante 2024, pasando a ser 26 durante el año. Los acuerdos pactados con distintas instituciones permiten a Ferreycorp brindarles a sus colaboradores becas y descuentos para estudios en variados niveles formativos.

Es importante señalar que este año, Ferreycorp impulsó el desarrollo de habilidades digitales mediante el lanzamiento de una plataforma que ofrece una amplia oferta de cursos sobre nuevas tecnologías, innovación y analítica de datos. Se puso el foco en un grupo de colaboradores administrativos, de soporte y comercial de todas las empresas que operan en el Perú y el exterior, ofreciendo clases maestras y contenido *e-learning*. Los niveles de satisfacción alcanzados fueron del 95%.

Asimismo, la política de oportunidades laborales internas que caracteriza a Ferreycorp y sus subsidiarias permitió que 1,052 colaboradores de la corporación tuvieran un cambio de posición durante el año. De este total, 421 fueron promovidos, al tiempo que 631 realizaron un movimiento horizontal.

5.2.1.5 Salud y seguridad

a) Cuidado de la salud ocupacional, seguridad y condiciones de trabajo

El Sistema de Gestión de la Seguridad, Salud Ocupacional y de Medio Ambiente de Ferreycorp, tanto en el Perú como en el extranjero, maneja altos estándares para regular los aspectos normativos, mecanismos de difusión, control y seguimiento, y el rol activo de los líderes de la corporación. Con esta manera de actuar, la corporación refleja el compromiso de salvaguardar a sus colaboradores, alineado con sus valores corporativos, como equidad, integridad y respeto a la persona.

Todo eso se vio a lo largo del año, con una serie de iniciativas diseñadas para reforzar la cultura de seguridad centrada en el comportamiento del colaborador y el liderazgo activo y visible. Así, se realizó el segundo Congreso de Seguridad y Salud en el Trabajo, para fomentar el liderazgo en seguridad y compartir buenas prácticas. También, se desarrolló planes de acción según los resultados de las encuestas de percepción de cultura de seguridad y riesgos psicosociales. En tanto, se siguió con la implementación de la Plataforma SSMART, con la finalidad de mejorar procesos a través de la transformación digital en la prevención de riesgos, así como estandarizar los principales procesos corporativos de seguridad, salud y medio ambiente (SSMA), fundamentados en la prevención y optimización de recursos.

b) Indicadores de gestión de seguridad

Los principales indicadores de la gestión de seguridad en la corporación son: las fatalidades, el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido de colaboradores y contratistas, el índice de severidad y el índice de accidentabilidad.

Respecto de lesiones que producen la muerte del colaborador o del contratista, no se registró ninguna fatalidad durante el 2024 en ninguna empresa de la corporación del Perú y del extranjero. En tanto, el índice de accidentabilidad fue de 0.07, mientras que el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido fue de 1.49, y el índice de severidad, de 48.64.

c) Círculos de Seguridad y Salud Ocupacional

El Círculo de Salud Ocupacional, creado en 2020, siguió operando en 2024, con la finalidad de integrar a todos los médicos ocupacionales y áreas de Recursos Humanos de las subsidiarias de la corporación en el Perú y el extranjero. Durante el año, se ha buscado mantener con las medidas de bioseguridad vigentes, y definir y coordinar las actividades corporativas en temas de salud ocupacional, como planes y programas de vigilancia médica, gestión de la salud mental y planes de sensibilización sobre la salud en general, entre otros.

Por su parte, el Círculo de Seguridad en el Trabajo, en el cual participan todos los responsables de las áreas de seguridad y salud en el trabajo de todas las empresas del grupo, continuó su labor. Mediante estos círculos, se produce sinergias para desarrollar actividades de forma corporativa que integran el programa anual de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSMA), tales como monitoreos de higiene ocupacional, capacitaciones en temas de SSMA, auditorías al Sistema de Gestión de SSMA, revisión

y análisis de los indicadores de seguridad, actividades del *software* integral de SSMA, así como compartir buenas prácticas en materia de Seguridad y Salud.

5.2.1.6 Bienestar social

La corporación llevó adelante diversas iniciativas para aportar al bienestar de cada uno de sus colaboradores. Entre ellas, destacaron más de 1,700 atenciones psicológicas y más de 1,350 atenciones nutricionales en todas sus subsidiarias dentro y fuera del Perú. Los ejes principales tratados fueron salud física, salud mental, bienestar social, beneficios varios y emprendimiento, con un 98% de satisfacción en promedio. Otros programas importantes fueron “Niños de Hierro”, donde se tamizó a 386 hijos de los colaboradores entre los 6 meses y 12 años, para prevenir y combatir la anemia; y “Pa Lante”, que benefició a más de 700 familias de los colaboradores con sus emprendimientos, brindándoles herramientas para fortalecer sus negocios. En lo que respecta a consultoría psicológica, este año se amplió la atención nocturna para técnicos y operarios y se aumentó el número de días en la semana, brindando la oportunidad de inscribir también a los familiares directos de los colaboradores. En relación con la atención nutricional, también se incrementó el número de días disponibles, permitiendo apoyar a más colaboradores.

En esa misma línea, se continuó con el trabajo de prevención y promoción de la salud mental mediante los talleres psicoeducativos del programa “Hablar es Prevenir”, y las herramientas, intervenciones y sinergias centradas en problemáticas específicas de diferentes áreas que brinda el *podcast* “Minutos de Bienestar”, con programas sobre el apoyo en la comprensión de los factores de riesgo psicosocial, manejo del estrés y la ansiedad, autocuidado, relajación y guía de emociones, seguridad psicológica, prevención del hostigamiento sexual, así como campañas de difusión sobre la importancia de la salud mental y la lucha contra el estigma asociado.

Cabe señalar que el área de Bienestar Social de cada empresa brindó atención personalizada y permanente en salud, educación, vivienda, entre otras prestaciones. Todas las iniciativas detalladas, a su vez, son complementarias a los beneficios de salud ofrecidos a los colaboradores, como un seguro oncológico asumido por la empresa y un seguro privado de salud (EPS), además de la posibilidad de afiliar a sus hijos y cónyuges o convivientes, y contar con un seguro particular para familiares (sobrinos, hermanos, parejas del mismo sexo, padres, etc.).

5.2.1.7 Clima y cultura

a) Cultura y comunicación interna

La encuesta de Clima Laboral del 2024 le permitió a la corporación conocer la satisfacción de los colaboradores en distintas dimensiones, como la relación con el equipo, la cultura y el ambiente laboral, entre otras.

El estudio aportó el siguiente resultado corporativo:

99%	83%	88%
Tasa de respuesta	**Clima laboral**	***Engagement***

5.2.2 Impacto en la comunidad

5.2.2.1 Asociación Ferreycorp

Desde hace casi tres décadas, la Asociación Ferreycorp lidera con compromiso las iniciativas de responsabilidad social de la corporación. Fundada en 1997, en el marco del 75 aniversario de la compañía, es una organización civil sin fines de lucro cuyo propósito es contribuir a la formación de profesionales con valores y responsabilidad ciudadana, así como al desarrollo de capacidades técnicas especializadas que beneficien a las personas y sus comunidades. Para cumplir con este objetivo, organiza y lleva a cabo actividades de capacitación dirigidas a los grupos de interés de sus asociados: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline y Soltrak.

En estos años de trayectoria, la Asociación Ferreycorp ha impactado positivamente a más de 65,700 alumnos de instituciones educativas superiores y técnicas a nivel nacional, fortaleciendo sus habilidades blandas, empleabilidad, valores y responsabilidad ciudadana. A su vez, ha capacitado a más de 7,400 operadores en 213 eventos presenciales sobre la operación de maquinaria Caterpillar, contribuyendo al desarrollo de las comunidades y al sector productivo del país. Además, ha logrado más de 30,000 conexiones en charlas virtuales dirigidas a este público especializado, a través de las redes sociales.

a) Capacitación en ética y responsabilidad ciudadana para jóvenes

En 2024, el programa “Impulsando Talento con Valores” de la Asociación Ferreycorp alcanzó un hito significativo al beneficiar a más de 6,700 estudiantes de 52 universidades y 21 institutos en todo el Perú. Este récord demuestra el creciente interés de los jóvenes por desarrollar competencias clave para el éxito profesional. A lo largo del año, se realizó 149 programas diseñados para fortalecer las habilidades blandas, fomentar los valores éticos y promover la responsabilidad ciudadana entre sus participantes. Todos los programas fueron presenciales, llevados a cabo en diversas instituciones educativas, universidades e institutos a nivel nacional, y con una duración de tres días.

Con una comunidad cada vez más activa, la Asociación Ferreycorp obtuvo más de 7,365 reproducciones y superó las 1,600 conexiones en vivo mediante sus redes sociales y su canal de Youtube. Temas como “Liderazgo con Propósito”, “Habilidades técnicas y blandas”, “Comunicación Interpersonal en el entorno laboral”, entre otros, generaron un gran interés entre los jóvenes espectadores.

b) Capacitación técnica desde el Club de Operadores y Club de Técnicos de Equipos Pesados

Ferreycorp, junto a sus empresas subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Gentrac, lidera el desarrollo y el reconocimiento a los operadores de maquinaria en la región. Desde 2012 y con más de una década de experiencia, el Club de Operadores de Equipo Pesado ha contado con más de 50,000 miembros a la fecha. En 2016, se sumó el Club de Técnicos, que alcanzó los 6,843 integrantes al cierre de 2024.

En varias ciudades del país, se organizó seminarios presenciales del Club de Operadores, con diez ediciones que reunieron a 1,213 asistentes, de los cuales 157 eran mujeres. Además, mediante transmisiones en vivo por redes sociales, se siguió dando capacitación de manera virtual. En total fueron 53 charlas de una hora y media cada una, con un promedio de 8,759 espectadores.

5.2.2.2 Programas de formación en habilidades técnicas

a) Programas ThinkBIG y DreamBIG

Ferreyros y Tecsup llevan 22 años desarrollando con éxito en el Perú el programa *ThinkBIG*, iniciativa global de Caterpillar cuyo objetivo es formar futuros técnicos y técnicas con especialización en productos de esta marca líder.

En 2024, el programa se llevó a cabo en las regiones de Lima, Arequipa y Trujillo, contando con 107 participantes, entre ellos 50 mujeres. Gracias al programa de becas *DreamBIG,* estas mujeres pudieron incursionar en carreras técnicas de maquinaria pesada, al cubrir el 50% de los gastos de la carrera, en su objetivo por impulsar el talento femenino en dicho campo.

b) Programas de Aprendizaje Dual

Durante 2024, el Programa de Aprendizaje Dual del Servicio Nacional de Adiestramiento (Senati) integró a 34 patrocinados, bajo el auspicio de Ferreyros, Unimaq y Soltrak. De este grupo de jóvenes, 10 son aprendices y 24 son estudiantes, entre ellos 9 mujeres. La mayoría de los aprendices contaban con un perfil vinculado a la Administración Industrial, Mecánica Automotriz y Mecatrónica Industrial, entre otros.

Es importante destacar la alianza entre Unimaq y la minera Cerro Verde, que se fortalece con los años, permitiendo que egresados de instituciones educativas ubicadas en su zona de influencia en Arequipa se preparen para el examen de admisión de Senati. Este año, patrocinó a 11 jóvenes, entre ellos 7 mujeres, dos de ellas de Mecatrónica Industrial.

c) Programas de promoción de carreras técnicas dirigidos a mujeres

Fiel a su compromiso con la igualdad de género, Ferreycorp impulsa iniciativas a nivel nacional que propician la inclusión femenina en la industria. En ese sentido, la beca *DreamBIG* de Ferreyros, especialmente diseñada para mujeres, busca transformar vidas y empoderar a la próxima generación de profesionales. Durante 2024, se realizó las Ferias Vocacionales Tecsup en Trujillo, Lima y Arequipa, con el objetivo de promover el interés por carreras técnicas en jóvenes.

En esa línea, se hizo dos videos testimoniales para destacar el impacto de las becas. Este material audiovisual se difundió en redes sociales para poder llegar a más jóvenes y generar un mayor interés en las iniciativas de la corporación.

5.2.2.3 Voluntariado corporativo

Más de 180 colaboradores de Ferreycorp y sus empresas destinaron horas de su tiempo en prepararse para las sesiones de refuerzo escolar. Así, durante 2024 se llevó a cabo en diversas instituciones públicas del país proyectos como "Refuerzo de Clases Escolares", "Sembrando Futuros" y "Asesorías Ágiles", organizados por Kallpachay Educación y Osmia.

A su vez, más de 120 voluntarios, entre colaboradores y sus familiares, participaron de la actividad anual de voluntariado corporativo, para aportar en la mejora de infraestructura educativa en zonas de alta vulnerabilidad. En 2024, esta labor tuvo lugar en el distrito de Villa María del Triunfo en Lima, en el IE Juan Valer Sandoval, para beneficiar a más de 1,700 estudiantes entre primaria y secundaria. Los voluntarios realizaron tareas de mantenimiento de áreas verdes, instalación de bibliotecas y pintado de murales, paredes y salones.

De igual forma, los colaboradores en las ciudades de Cajamarca, Cerro de Pasco, Chimbote, Huancayo, Huaraz, Lambayeque, Piura y Puno realizaron actividades de voluntariado. Se organizaron para mejorar la infraestructura de diversas instituciones educativas, descentralizando el voluntariado en favor de las comunidades a nivel nacional, en beneficio de más de 10,000 niños y jóvenes.

5.2.2.4 Ferreycorp 4K

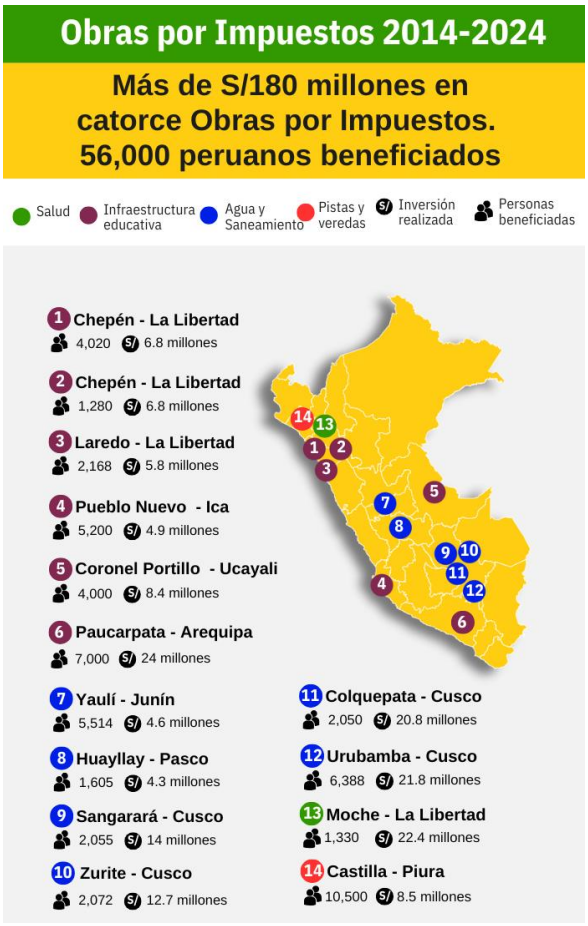
Este año, se sumó dos ciudades más a la "Ferreycorp 4K", que congregó a más de 3,200 personas en esta nueva edición. Así, la carrera anual se produjo en simultáneo en 16 ciudades del Perú, con la finalidad de recaudar fondos para el voluntariado corporativo. La actividad, que promueve la integración y el deporte, convoca desde hace 15 años a colaboradores de la corporación y sus familiares.

5.2.2.5 Proyectos de Obras por Impuestos

En su afán por disminuir la brecha de infraestructura de manera más expeditiva y mejorar la calidad de vida de los peruanos, la corporación financia y ejecuta proyectos de inversión pública bajo la modalidad de Obras por Impuestos. Este mecanismo le permite aportar al desarrollo de la infraestructura de agua, saneamiento y educación en diversas regiones del Perú.

En ese sentido, se continuó la construcción de una obra de agua y saneamiento en Cusco durante 2024. Además, se inició tres nuevos proyectos: el mejoramiento de la infraestructura educativa del colegio Héroes del Cenepa en Paucarpata, Arequipa; el proyecto de pistas y veredas en el Asentamiento Humano Campo Polo, Piura; y la construcción de un centro de salud en el distrito de Moche, La Libertad.

En once años, la corporación Ferreycorp ha financiado 14 proyectos de Obras por Impuestos -10 de ellos ya concluidos-, por más de S/ 180 millones, en beneficio de 56,000 peruanos, en regiones como Ica, Pasco, Junín, Ucayali, La Libertad, Cusco, Piura y Arequipa.



5.2.2.6 Afiliación a asociaciones

La corporación y sus subsidiarias participan de forma activa y/o trabajan con diversas asociaciones relacionadas a los sectores que atienden a sus lineamientos, valores y políticas, con la finalidad de fomentar una cultura de mejora continua y buenas prácticas corporativas.

En el siguiente cuadro se presentan las asociaciones de Ferreycorp y sus subsidiarias con operaciones en el Perú.

Ferreycorp	▪ Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) ▪ Consejo Privado de Competitividad ▪ Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) ▪ Perú Sostenible ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi) ▪ Cámara Española de Comercio ▪ Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla) ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Empresarios por la Integridad ▪ Alianzas de Obras por Impuestos (Aloxi) ▪ Nexos+1
Ferreyros	▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Cámara de Comercio de Canadá ▪ Cámara de Comercio Alemana ▪ Cámara de Comercio Peruano Mexicana ▪ Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) ▪ Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) ▪ Sociedad Nacional de Industrias (SNI) ▪ Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú) ▪ Instituto Peruano de Economía (IPE)
Unimaq	▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima
Orvisa	▪ Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto ▪ Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín ▪ Cámara de Comercio e Industria de Huánuco ▪ Cámara de Comercio de Madre de Dios ▪ Cámara de Comercio y Producción de San Martín – Tarapoto
Soltrak	▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) ▪ Asociación Automotriz del Perú (AAP) ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham)

Fargoline	▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Cámara de Comercio de Arequipa ▪ Business Alliance for Secure Commerce (BASC)
Forbis Logistics	▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Business Alliance for Secure Commerce (BASC) ▪ Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional (APACIT) ▪ The International Air Transport Association (IATA) ▪ Asociación de Exportadores (ADEX) ▪ World Cargo Association (WCA) ▪ Empresarios por la integridad (EXI) ▪ Gestión de Sistema Antisoborno (ISO 37001: 2016) ▪ Sistema de Gestión de la Seguridad, Medio Ambiente y Calidad (ISO 45001, ISO 14001 e ISO 9001)
Ferrenergy	▪ Cámara de Comercio de Lima ▪ Cámara de Comercio de Canadá ▪ Consejo Empresarial Colombiano

5.3 Dimensión ambiental

Ferreycorp y sus subsidiarias están comprometidas con la gestión ambiental, a través de programas específicos con los que ejecutan, monitorean y auditan planes para mitigar los riesgos ambientales, en línea con uno de los pilares fundamentales de su estrategia corporativa, que es la sostenibilidad.

Enfocada en reducir el impacto del cambio climático en todas sus áreas operativas, Ferreycorp ha definido una estrategia ambiental corporativa que comprende cuatro ejes de acción: clima, energía y emisiones; agua y efluentes; residuos y materiales; y la sostenibilidad del producto. De esta manera, la corporación orienta sus esfuerzos de gestión para generar impactos positivos y reducir los negativos en estas áreas.

Como parte de su estrategia ambiental, Ferreycorp ha definido objetivos a mediano plazo (año 2030), con base en un modelo estadístico, para las empresas Ferreycorp ubicadas en el Perú y para Trex, en Chile:

Eje	Objetivo al 2030
Clima, energía y emisiones	Reducir en 15% la huella de carbono en las categorías 1 y 2 respecto del año 2023.
	Reducir en 15% el consumo de energía adquirida respecto del año 2023.
Agua y efluentes	Reducir en 15% el consumo de agua respecto del año 2023.
Residuos y materiales	Reducir la proporción de residuos generados en nuestras propias sedes, que van a relleno, a 45% para el año 2030.
Sostenibilidad del producto	Prevenir la generación de 10,000 toneladas de residuos de metal desde el 2023 al 2030, a través del programa de reconstrucción certificada y *overhaul*.
	Exceder en 10% la meta anual de valorización de neumáticos fuera de uso (NFU), establecida por ley.

Asimismo, para ampliar su alcance, se ha desarrollado un Plan de Descarbonización para las empresas antes mencionadas, que contempla proyectos medioambientales con el objetivo de reducir la huella de las categorías 1, 2, 3 y 4.

Cabe señalar que, cada año, Ferreycorp determina y aprueba objetivos estratégicos de corto plazo, alineados con los objetivos de mediano plazo.

En 2024, se logró implementar más de 65 proyectos medioambientales en Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Orvisa, Fargoline y Trex Chile, entre otros, para disminuir el consumo de agua, energía y huella de carbono, así como para mejorar la gestión de residuos.

Por otro lado, la corporación amplió durante el año el alcance de Ecodatos, plataforma digital que venía registrando indicadores ambientales como consumo de agua, electricidad, residuos y combustibles, y añadió desde 2024 los consumos de transporte de carga y de personal, residuos, teletrabajo, consumo de materiales y consumo de combustible correspondiente al uso de la flota de alquiler por los clientes.

Con estas variables, Ecodatos se ha constituido como una herramienta que calcula las huellas de las categorías 1, 2, 3, 4 y 5.

De igual modo, en el 2024, esta plataforma expandió su cobertura: de medir las variables de las empresas de Perú y Trex en Chile, pasó a considerar también aquellas de las empresas de Centroamérica (Gentrac, Cogesa y Motored).

Con respecto a los sistemas de Gestión Ambiental, en el año 2024, las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics mantuvieron la certificación ISO 14001 para sus sedes en el Callao, al igual que Trex para sus locaciones en Antofagasta y Santiago (Chile), mientras Vixora, en Lima, logró obtenerla por primera vez.

En otro ámbito, Ferreycorp lanzó el curso Ecodriving, *in house*, para conductores de vehículos y equipos móviles, dirigido a colaboradores de las subsidiarias a nivel internacional y a proveedores en el Perú. Se capacitó a 2,413 personas en buenas prácticas de manejo, como revisar las rutas, cumplir con los mantenimientos de vehículos y evitar sobreparar excesivamente, entre otros temas.

Cabe recordar que, desde 2018, la corporación cuenta con un Círculo de Medio Ambiente, liderado por la matriz Ferreycorp e integrado por las diversas subsidiarias. Este espacio de profesionales en gestión ambiental facilita el intercambio de experiencias y mejores prácticas, e impulsa proyectos que contribuyen a reducir los impactos ambientales negativos, concretando sinergias dentro de la organización.

Impactos ambientales en la cadena de valor
Para identificar las áreas de impacto ambiental de Ferreycorp, se analiza el proceso desde la importación de bienes hasta la entrega al cliente o su disposición final.

- **Fabricación:** Las subsidiarias no tienen fábricas propias; la fabricación la realizan sus representadas con prácticas ambientales de clase mundial (impacto indirecto).
- **Transporte internacional:** Se realiza mediante empresas terceras (impacto indirecto).
- **Importación y logística:** Se da a través de Fargoline y Forbis Logistics (impacto directo).
- **Transporte nacional:** Está a cargo principalmente de empresas externas y Fargoline. Impacto directo cuando se gestionan unidades propias o alquiladas.
- **Uso de maquinaria:** Corresponde a los clientes (impacto indirecto).
- **Servicios posventa:** Generan impacto directo.
- **Reconstrucción de equipos:** Alarga su vida útil, reduciendo la generación de chatarra (impacto directo).
- **Disposición final:** Se explora alternativas para mitigar el impacto de piezas no reutilizables, incluyendo procedimientos de devolución a Caterpillar para ciertos componentes.

Se describe a continuación la gestión ambiental de Ferreycorp y sus subsidiarias en estas áreas durante 2024.

5.3.1 Compromiso ambiental de marcas representadas

La principal marca representada, Caterpillar, estableció objetivos de sostenibilidad para el 2030, entre ellos reducir las emisiones absolutas de GEI, en sus alcances 1 y 2, en un 30% entre 2018 y 2030. También definió el objetivo de que el 100% de los nuevos productos sean más sostenibles que la generación anterior. Además, continúa

invirtiendo en nuevos productos, tecnologías y servicios que ayuden a sus clientes en el camino de rápida evolución hacia la descarbonización.

La maquinaria comercializada por las empresas de la corporación incorpora modificaciones y nuevas configuraciones realizadas por los fabricantes para contribuir con la reducción del impacto ambiental. Por ejemplo, no solo los grupos electrógenos Cat, tanto a diésel como a gas natural, cuentan con generadores de alta eficiencia eléctrica y con motores con tecnologías de punta, sino que, como parte del portafolio de las subsidiarias, se viene promoviendo en el mercado nacional la adopción de grupos electrógenos Cat a gas natural.

Asimismo, en 2024 se realizó el lanzamiento del nuevo modelo de cargador de bajo perfil Cat R2900XE, para la minería subterránea, que utiliza un grupo electrógeno para energizar un motor eléctrico y accionar los mandos finales, de forma similar al camión Cat 798 AC.

La propuesta de Cat sigue siendo promover el ahorro de combustible con la optimización del diseño de las máquinas y la reducción del tamaño de los motores diésel. Bajo este concepto, está introduciendo progresivamente sus denominados modelos *Next Gen* (nueva generación) en excavadoras, cargadores, motoniveladoras y tractores desde el 2017; su incorporación se completará en 2025.

En todos sus modelos de movimiento de tierra y excavación de su portafolio de máquinas de construcción, Cat ofrece el programa de consumo de combustible, que garantiza un consumo máximo por las primeras 4,000 horas o dos años desde la entrega técnica (lo que ocurra primero). En caso de que el consumo supere el límite establecido para cada modelo, se compensará con un bono de repuestos.

Además de esas unidades, se cuenta con algunos modelos de camiones mineros que no consumen combustible en bajadas, o pueden incorporar un sistema dual para operar con un alto porcentaje de gas natural licuado (GNL).

Las opciones de remanufactura y reconstrucción brindan múltiples beneficios de sustentabilidad al devolver los componentes al final de su vida útil inicial a las mismas condiciones que cuando eran nuevos, disminuyendo el desperdicio de materiales y minimizando la necesidad de materia prima, energía y agua para producir piezas nuevas.

Ferrenergy, especializada en la provisión de energía, alcanzó una oferta de 43 megavatios en siete operaciones.

En materia de energía renovable no convencional, destaca la labor de Ferrenergy, empresa especializada en la provisión de energía. Actualmente, se encuentra en etapa de construcción y operación de más de cinco proyectos de energía solar-fotovoltaica, además de un segundo proyecto de generación híbrida gas-solar para atender el déficit de energía de una minera en el sur del país; el inicio de un proyecto de generación de energía para *peak shaving* con un sistema de baterías para una empresa textil peruana; una central solar para una reconocida empresa industrial y el servicio de suministro de energía de emergencia en Ecuador y Costa Rica.

Gran parte de la nueva energía solar implementada tiene como fin reemplazar energía eléctrica producida con combustibles fósiles fuertemente contaminantes.

5.3.2. Responsabilidad extendida del producto

a) Reconstrucción y *overhaul* de maquinaria

La reconstrucción de maquinaria es una realidad gracias al programa de Reconstrucción Certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés), así como al programa general de reconstrucción *(overhaul)* de equipos de Ferreyros, que ofrece la posibilidad de rehabilitar una amplia gama de máquinas, de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

En 2024, Ferreycorp, a través de sus empresas Ferreyros y Unimaq, continuó con la reconstrucción de máquinas y el *overhaul*, contribuyendo a la economía circular del producto al dotar de una nueva vida a las unidades para su producción en el campo.

Así, se ha abordado diversas familias de equipos Caterpillar, entre ellas palas; camiones mineros de diversas capacidades; cargadores de bajo perfil para la minería subterránea; equipos auxiliares de uso en la minería; y equipos para la construcción pesada. Asimismo, resaltó la reconstrucción de retroexcavadoras Cat realizada por Unimaq bajo el programa CCR.

b) Neumáticos Fuera de Uso (NFU)

En 2024, y en cumplimiento de la normativa Régimen Especial de Gestión y Manejo de Neumáticos Fuera de Uso (NFU), las empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Soltrak lograron superar la meta de recolección de NFU establecida.

Empresa	Categoría a (menor a 25")			Categoría b (mayor a 25")		
	Meta en %	% logrado	Toneladas acondicionadas	Meta en %	% logrado	Toneladas acondicionadas
Ferreyros	13%	21.15%	10.47	10%	19.13%	106.54
Unimaq	13%	15.17%	31.05	10%	57.98%	27.06
Orvisa	13%	17.64%	5.56	NA	-	-
Soltrak	13%	23.60%	155.50	10%	70.67%	38.00
Total	**13%**	**21.44%**	**202.58**	**10%**	**26.10%**	**171.60**

5.3.3 Emisiones de gases de efecto invernadero y uso de energía

Consciente del impacto ambiental de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), Ferreycorp mide su huella de carbono en 82 locales en Perú, Chile, El Salvador y Guatemala; trabaja en la reducción del consumo de energía en sus operaciones; y busca aumentar el uso de energías más limpias.

a) Medición de la huella de carbono

Desde el 2016, Ferreycorp y sus subsidiarias pusieron en su agenda la necesidad de medir la huella de carbono en sus locales de mayor envergadura, incrementando gradualmente la cantidad de sedes evaluadas y verificadas por una tercera parte independiente, bajo la norma ISO 14064-1. Esta norma se encuentra alineada y cumple con los principios del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (*GHG Protocol*).

Al cierre de 2024, se realiza la medición de huella en un total de 82 locales de Ferreycorp y sus empresas en Perú, Chile y países de Centroamérica.

Además de medir las categorías 1 (emisiones directas) y 2 (huella por el consumo de electricidad), desde la huella de carbono correspondiente al año 2022 se ha ampliado la medición a la categoría 3 (transporte de personal, de residuos y teletrabajo) y la categoría 4. La medición correspondiente al año 2023 también tuvo una extensión considerable al incluir por primera vez, en la categoría 3, el transporte de carga aéreo y marítimo de importaciones y despacho terrestre. En la medición del año 2024 se ha añadido la correspondiente a la huella de carbono por el uso, realizado por el cliente, de la flota de alquiler (categoría 5).

La siguiente tabla contiene las mediciones de la huella de carbono en las categorías 1, 2, 3, 4 y 5, por los años 2023 y 2024.

Tabla N°04: Huella de carbono corporativa *(location-based emissions)*

Categoría	Descripción	66 sedes Perú y Chile		16 sedes Centro América***
		2023*	2024**	2024
Categoría 1	Huella directa***	6,320.3	6,541.4	1,373.5
Categoría 2	Electricidad adquirida ***	3,097.2	2,612.9	160.2
Categoría 3	Transporte****	37,722.4	40,716.5	NA
Categoría 4	Productos y servicios utilizados por Ferreycorp****	291.6	52.2	NA
Categoría 5	Uso del producto/servicio comercializado****	NA	17,888.3	NA
Resumen	**Total categorías 1 y 2**	**9,417.50**	**9,154.3**	**1533.6**
	Total categorías 1, 2, 3 y 4	**47,431.5**	**49,923.0**	**NA**
	Total Huella de Carbono medida	**47,431.5**	**67,811.3**	**NA**
	Cobertura en sedes	**66 sedes**	**66 sedes**	**16 sedes**
	% Cobertura en ventas	**90.84%**	**90.76%**	**7.29%**

** Las emisiones del 2023 han sido verificadas por una tercera parte independiente bajo la norma ISO 14064-1.*
*** Las emisiones del 2024 serán verificadas por una tercera parte independiente.*
**** En el 2024, las emisiones en las categorías 1 y 2 han sido medidas en 82 sedes, que incluyen 16 sedes de Gentrac, en Guatemala, y Motored y Cogesa, en El Salvador.*
***** En el 2024, además de las categorías 1 y 2, las empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Fargoline, Forbis Logistics y Motomaq, en Perú, y Trex, en Chile, midieron las categorías 3 y 4 en 66 sedes/operaciones. Adicionalmente, la empresa Ferreyros midió la categoría 5, que corresponde al uso por el cliente de la flota de alquiler.*

b) Compensación de emisiones

Durante 2024, diez subsidiarias de la corporación compensaron parte de la huella generada correspondiente a las emisiones del 2023 en sus categorías 1, 2, 3 y 4, a

través del proyecto REDD+ Parque Nacional Cordillera Azul del Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas (SERNANP). Además, dos empresas compensaron únicamente sus vuelos aéreos mediante el programa Vuela Neutral de la aerolínea LATAM Airlines. En este último caso, la compensación de emisiones se realizó en dos proyectos: REDD+ en comunidades indígenas Shipibo Conibo y Cacataibo en la región Ucayali, y Co2Bio en Colombia.

La cantidad de toneladas de carbono compensadas fue de 23,579.7 tCO2e de un total de 47,431.4 tCO2e medidas correspondientes al periodo 2023.

c) Consumo de energía

A lo largo del año, se realizó mediciones de consumo de energía en 47 locales individuales, 15 sedes compartidas y 20 operaciones en instalaciones de clientes, y se ha continuado con la ejecución de proyectos que buscan la reducción del consumo de energía y, por lo tanto, de la huella de carbono. También se siguió con la adquisición de energía 100% renovable en cinco locales principales de la corporación.

En conjunto, se ha alcanzado un 89.50% de electricidad renovable en 2024, que incluye también la electricidad autogenerada por paneles solares en La Joya.

De otro lado, el 30.4% de la energía utilizada (electricidad y combustibles) en 62 sedes y 20 operaciones mineras analizadas provino de fuentes renovables en 2024, distribuidas de la siguiente manera: 24.9% de energía eléctrica adquirida como usuario libre para cinco locales principales; 4.9% procedente de la fracción renovable del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional- SEIN (Perú); y 0.6% de energía solar, gracias al uso de paneles fotovoltaicos en la sede de Ferreyros en La Joya, Arequipa. Si bien las locaciones antes mencionadas utilizan también fuentes no renovables, las medidas para reducir el impacto del uso de energía permitirán ir migrando hacia un mayor empleo de energía renovable.

El consumo de energía en 2024 en todas las locaciones evaluadas en Perú, Chile, El Salvador y Guatemala fue de 170,173.9 GJ.

d) Medidas tomadas para la reducción del consumo energético

En 2024, se implementó la primera etapa de paneles solares en la sucursal Arequipa de Ferreyros, con 80 kWp de potencia instalada, lo que permitirá un ahorro proyectado de 29 toneladas de carbono anuales.

Entre otras medidas desplegadas en el 2024, se destaca cambios de luminarias LED en 12 locales, cambio de siete unidades vehiculares más ecoeficientes que las unidades a combustión, reemplazo de 14 montacargas a combustión por eléctricos, segunda etapa de duchas solares e implementación de sistemas de aire acondicionado adiabáticos en La Joya.

En tanto, se inició el contrato de buses más ecoeficientes para la sede Surco (dos buses a GNV). Por su parte, Fargoline realizó la conversión de seis furgones de gasolina a combustible GNV.

5.3.4 Uso del agua y gestión de efluentes

a) Consumo de agua en las sedes de Ferreycorp

El agua se utiliza principalmente para actividades en los talleres en el lavado de maquinaria y de manera más general para atender las necesidades de los empleados en todas las sedes. El agua empleada por 62 sedes analizadas proviene principalmente de sistemas públicos de suministro (69.2%), fuente subterránea (15.1%) y camiones cisterna (15.5%).

Se ha implementado medidas para reducir el consumo de agua, como la instalación de reguladores de caudal en 12 locales, equipos de riego tecnificado en 4 locales y el cambio de inodoros ahorradores en 5 sedes.

El consumo de agua de los 62 locales analizados fue de 189,339.1 m^3.

b) Manejo de aguas residuales industriales y domésticas

Se genera aguas residuales domésticas e industriales. Para prevenir impactos ambientales, se cuenta con sistemas de tratamiento primarios para agua residual industrial en la mayoría de los talleres. En sedes donde se exige mayor tratamiento, se utiliza plantas de tratamiento secundario.

En 2024, se continuó con el monitoreo ambiental de los efluentes en la mayoría de los locales.

5.3.5 Manejo responsable de residuos

a) Residuos generados y su manejo

El porcentaje de residuos reciclados en 2024 alcanzó el 52.9%. Ferreycorp trabaja con empresas especializadas en el reciclaje y disposición final de residuos, especialmente RAEE, residuos peligrosos, chatarra, aceites usados y residuos generales.

Se busca que las compañías operen de forma socialmente responsable, cumpliendo con la normativa ambiental y trabajando con empresas operadoras (EO-RS) para asegurar que los residuos sean destinados a procesos de reciclaje, tratamiento y/o rellenos autorizados.

b) Medidas para el correcto manejo de residuos (reciclaje)

Todos los residuos peligrosos son transportados por empresas autorizadas y dispuestos en rellenos de seguridad y/o sistemas de reciclaje autorizados. Se inició contratos descentralizados de manejo de residuos peligrosos a nivel nacional, así como el reciclaje de aceite usado para obtener combustibles alternativos.

Asimismo, se implementó la valorización de residuos orgánicos en siete comedores de sedes principales de la corporación, reduciendo así la generación de gases de efecto invernadero.

A la vez, se ha venido evaluando nuevas alternativas de embalajes más ecoeficientes, logrando implementar en Ferreyros y Soltrak *mailers* de papel kraft que reemplazan

cajas de cartón, mallas de polipropileno reutilizables que sustituye el uso de *stretch film*, y *ecostretch film* de origen reciclado. También se inició pilotos con fundas reutilizables y correas.

5.3.6. Elaboración de la matriz de riesgos climáticos

En el año 2024, se continuó con el proceso de identificación de los riesgos climáticos físicos y de transición más relevantes para la corporación Ferreycorp. En este trabajo se ha considerado dos escenarios: el primero, de baja acción climática e importante para los riesgos físicos; y el segundo, de alta acción climática e importante para los riesgos de transición. También se ha tomado para este análisis tres horizontes temporales: 2030, 2040 y 2050.

Anexos

Anexo 1: Análisis y discusión de la Gerencia sobre los estados financieros auditados

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de *holding*, realiza inversiones en sus subsidiarias, tanto nacionales como del extranjero, y establece los lineamientos estratégicos y las políticas que deben seguir todas las empresas de la corporación. Los ingresos de Ferreycorp, a nivel individual, son generados principalmente por la participación en resultados de sus inversiones en subsidiarias tanto en el Perú como en el exterior, así como en negocios conjuntos.

Adicionalmente, al mantener la propiedad de algunos inmuebles que utiliza su principal subsidiaria, Ferreyros S.A., la corporación recibe los alquileres como ingresos operacionales y reporta los gastos operativos de administrar dichos inmuebles. Estos alquileres cuentan con contratos firmados a plazos fijos y tarifas a precio de mercado.

De allí que los principales activos de la corporación sean las inversiones en sus empresas subsidiarias y los inmuebles antes mencionados.

Para un cabal entendimiento del volumen de negocios y resultados de todo el conjunto de negocios de la corporación, se recomienda leer este capítulo tomando en consideración los estados financieros consolidados. Las principales explicaciones se encuentran disponibles en el Capítulo 4 - Gestión Financiera.

Cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera

Durante el 2024 no se produjo cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

ESTADOS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

			Variación	
	31-12-24	31-12-23	Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	80.1	36.3	43.8	120.8
Cuentas por cobrar comerciales, neto	9.8	9.8	0.0	0.2
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	497.3	373.1	124.2	33.3
Otros activos corrientes	12.6	14.9	-2.3	-15.2
Gastos contratados por anticipado	6.4	0.7	5.8	834.2
Total activo corriente	**606.3**	**434.8**	**171.5**	**39.4**
Otros activos a largo plazo, neto	15.8	33.2	-17.4	-52.3
Inversiones en subsidiarias	2,045.2	1,950.4	94.8	4.9
Propiedades de inversión, neto	285.2	287.3	-2.1	-0.7
Muebles, enseres y equipo	1.4	1.6	-0.2	-11.4
Activos intangibles	0.4	0.5	-0.1	-15.3
Total activo	**2,954.3**	**2,707.6**	**246.7**	**9.1**
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	16.0	15.9	0.1	0.7
Cuentas por pagar comerciales	2.7	3.9	-1.2	-31.5
Otras cuentas por pagar y provisiones	25.9	33.6	-7.7	-23.0
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0.0	0.9	-0.9	0.0
Total pasivo corriente	**44.5**	**54.2**	**-9.7**	**-17.8**
Obligaciones financieras	17.0	32.7	-15.7	-48.0
Impuestos a las ganancias diferidos, neto	52.0	48.4	3.6	7.5
Total pasivo no corriente	**69.1**	**81.1**	**-12.1**	**-14.9**
Total Pasivo	**113.6**	**135.3**	**-21.7**	**-16.1**
Patrimonio				
Capital emitido	946.1	946.1	0.0	0.0
Acciones en tesorería	0.0	-12.3	12.3	-100.0
Capital adicional	52.4	27.7	24.7	88.9
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas de patrimonio	251.7	248.8	3.0	1.2
Resultados acumulados	1,378.9	1,150.4	228.5	19.9
Total Patrimonio	**2,840.8**	**2,572.4**	**268.4**	**10.4**
Total	**2,954.3**	**2,707.6**	**246.7**	**9.1**

Al 31 de diciembre de 2024, el total de activos alcanzó S/ 2,954.3 millones, respecto de S/ 2,707.6 millones al 31 de diciembre de 2023, lo que significa un incremento de S/ 246.7 millones.

Las principales variaciones en el activo se explican principalmente por las cuentas por cobrar a partes relacionadas, debido a los dividendos por cobrar.

Al 31 de diciembre de 2024, el total de pasivos se ubicó en S/ 113.6 millones, frente a S/ 135.3 millones al 31 de diciembre de 2023, equivalente a una disminución de S/ 21.7 millones, en línea con una reducción de las obligaciones financieras de mediano plazo.

Ratios financieros

Indicadores	Dic-24	Set-24	Jun-24	Mar-24	Dic-23
Ratio Corriente	13.62	12.21	16.47	4.34	8.03
Ratio de endeudamiento financiero	-0.02	0.00	0.01	0.00	0.00
Ratio de endeudamiento total	0.04	0.04	0.04	0.11	0.05
Ratio de deuda financiera neta / EBITDA	3.80	-1.73	-20.63	-0.14	4.47
Ratio de apalancamiento financiero ajustado	-2.67	-11.73	-63.39	12.56	17.61
Ratio de cobertura de gastos financieros	-7.33	-5.03	-4.34	2.66	1.02
ROE	18.1	20.2	16.9	17.4	17.5
ROA	-0.5	-0.3	-0.2	-0.1	-0.1
ROIC	-1.9	-1.0	-0.8	-0.4	-0.6

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2024	2023	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en los resultados de las subsidiarias	504.6	438.7	15.0
Venta de inmuebles	0.0	14.0	-100.0
Ingresos financieros	3.8	4.0	-5.2
Ingresos por arrendamientos	35.0	34.2	2.5
Servicio de apoyo gerencial	17.1	14.6	17.4
Ingresos diversos	13.4	8.0	67.0
	573.9	**513.4**	**11.8**
Costos y gastos de operación			
Costo de ventas de inmuebles	0.0	-13.9	-100.0
Gastos financieros	-1.7	-2.7	-37.7
Gastos administrativos	-57.7	-56.2	2.7
Costo de servicios de alquiler	-7.1	-5.3	35.6
Otros gastos	-20.4	-0.5	4,376.0
Diferencia en cambio, neta	0.1	1.0	-92.3
	-86.8	**-77.5**	**12.0**
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	**487.0**	**435.9**	**11.7**
Gasto por impuesto a las ganancias	1.8	-2.1	-185.3
Utilidad del año	**488.8**	**433.9**	**12.7**

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presenta los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024 y al 31 de diciembre de 2023, así como la explicación de las principales cuentas y sus variaciones. Para este fin, algunas cifras han sido reclasificadas en el estado de resultados que se muestra líneas abajo, para incluir la utilidad bruta de órdenes de compra transferidas por Caterpillar a Ferreyros, como venta y costo de ventas.

Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

Estado consolidado de situación Financiera (en millones de nuevos soles)

			Variación	
	31-12-24	31-12-23	Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	248.3	219.1	29.2	13.3
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1,159.2	1,344.5	-185.3	-13.8
Otros activos	214.0	199.8	14.3	7.1
Existencias, neto	2,519.9	2,256.4	263.5	11.7
Gastos pagados por anticipado	32.1	34.0	-1.9	-5.7
Activos disponibles para la venta	0.8	2.8	-2.0	-71.5
Total activo corriente	**4,174.3**	**4,056.6**	**117.7**	**2.9**
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	27.1	36.8	-9.7	-26.4
Otros activos a largo plazo	23.2	40.1	-16.8	-42.0
Inversiones en negocios en conjunto	34.3	23.3	11.0	47.3
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	2,079.3	1,825.6	253.6	13.9
Intangibles, neto	181.3	208.8	-27.5	-13.2
Crédito mercantil	155.8	156.5	-0.6	-0.4
Activo por impuesto a las ganancias diferido	192.5	177.3	15.3	8.6
Total activo no corriente	**2,693.6**	**2,468.3**	**225.3**	**9.1**
Total activo	**6,867.9**	**6,524.9**	**343.0**	**5.3**

Estado consolidado de situación Financiera (en millones de nuevos soles) continuación

			Variación	
	31-12-24	31-12-23	Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	1,326.9	1,563.1	-236.2	-15.1
Pasivo por arrendamiento	20.7	26.8	-6.1	-22.9
Cuentas por pagar comerciales	670.5	792.0	-121.5	-15.3
Otras cuentas por pagar y provisiones	710.4	553.1	157.3	28.4
Pasivo por impuestos a las ganancias	15.7	23.5	-7.8	-33.1
Total pasivo corriente	**2,744.2**	**2,958.5**	**-214.3**	**-7.2**
Obligaciones financieras	1,006.6	752.0	254.6	33.9
Pasivo por arrendamiento	44.5	16.3	28.2	173.3
Otras cuentas por pagar y provisiones	2.2	1.7	0.5	31.6
Pasivo por impuestos a las ganancias diferidos	136.5	129.0	7.5	5.8
Ingresos diferidos	0.7	2.7	-1.9	-72.6
Total pasivo corriente	**1,190.5**	**901.6**	**288.9**	**32.0**
Total Pasivo	**3,934.7**	**3,860.2**	**74.6**	**1.9**
Patrimonio				
Capital emitido	946.1	946.1	0.0	0.0
Acciones en tesorería	0.0	-12.3	12.3	-100.0
Capital adicional	52.4	27.7	24.7	88.9
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas del patrimonio	344.1	341.2	3.0	0.9
Resultados acumulados	1,378.9	1,150.4	228.5	19.9
Total Patrimonio atribuible a los accionistas	**2,933.1**	**2,664.7**	**268.4**	10.1
Total patrimonio	**2,933.1**	**2,664.7**	**268.4**	**10.1**
Total	**6,867.9**	**6,524.9**	**343.0**	**5.3**

Al 31 de diciembre de 2024, el total de activos alcanzó S/ 6,867.9 millones, respecto de S/ 6,524.9 millones al 31 de diciembre de 2023, lo que significa un aumento de S/ 343 millones (5.3%). Esta variación se originó principalmente por el incremento en el rubro de activo fijo por S/ 253.6 millones, explicado por el aumento de las unidades en la flota de alquiler.

Al 31 de diciembre de 2024, el total de pasivos se ubicó en S/ 3,934.7 millones, frente a S/ 3,860.2 millones al 31 de diciembre de 2023, equivalente a un incremento de S/ 74.6 millones, explicado principalmente por el crecimiento de la deuda financiera.

Ratios financieros

Indicadores	Dic-24	Set-24	Jun-24	Mar-24	Dic-23
Ratio corriente	1.52	1.42	1.38	1.35	1.37
Ratio de endeudamiento financiero	0.73	0.71	0.66	0.67	0.80
Ratio de endeudamiento total	1.34	1.33	1.32	1.41	1.45
Ratio de deuda financiera neta / EBITDA	1.90	1.78	1.68	1.78	2.25
Ratio de apalancamiento financiero ajustado	1.18	1.01	0.98	1.10	1.65
Ratio de cobertura de gastos financieros	8.92	9.25	9.19	8.95	8.65
Rotación de activos	1.13	1.19	1.22	1.17	1.10
Rotación de inventarios	2.34	2.38	2.52	2.48	2.30
Días de inventario	154	151	143	145	156
Días de cobranza	52	48	49	49	59
Días de pago	47	48	50	47	55
Ciclo de Caja	158	151	142	147	160
ROE	17.5%	19.5%	16.3%	16.7%	16.8%
ROA	9.0%	9.5%	9.4%	8.4%	7.7%
ROIC	12.3%	13.2%	13.4%	12.2%	10.7%
Valor Contable por acción	3.12	3.00	2.95	2.82	2.83

Análisis de los resultados consolidados de las operaciones de Ferreycorp S.A.A. y subsidiarias

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2024		2023		Variación
	Importe	%	Importe	%	%
Ventas Netas	7,589.6	100.0	6,995.1	100.0	8.5
Costo de Ventas	-5,593.3	-73.7	-5,187.7	-74.2	7.8
Utilidad bruta	**1,996.3**	**26.3**	**1,807.5**	**25.8**	**10.4**
Gastos de venta y administración	-1,158.2	-15.3	-1,115.4	-15.9	3.8
Otros ingresos (egresos), neto	17.2	0.2	7.9	0.1	117.8
Utilidad operativa	**855.3**	**11.3**	**700.0**	**10.0**	**22.2**
Ingresos financieros	39.1	0.5	31.8	0.5	22.9
Participación en los resultados en negocios en conjunto	2.7	0.0	2.6	0.0	2.8
Gastos financieros	-126.8	-1.7	-109.8	-1.6	15.5
Diferencia en cambio, neta	-43.0	-0.6	29.1	0.4	-248.1
	-128.1	**-1.7**	**-46.4**	**-0.7**	**176.4**
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	**727.2**	**9.6**	**653.7**	**9.3**	**11.2**
Gastos por Impuesto a las ganancias	-239.9	-3.2	-221.7	-3.2	**8.2**
Utilidad del año operación continua	**487.3**	**6.4**	**432.0**	**6.2**	**12.8**
Resultado del año operación discontinuada	1.5	0.0	1.9	0.0	**-22.3**
Utilidad del año	**488.8**	**6.4**	**433.9**	**6.2**	**12.7**

Ventas netas

	2024		2023		Variación
	Importe		Importe		
Ventas nacionales	6,713.5	88.5%	6,041.7	86.4%	11.1%
Ventas exterior	876.1	11.5%	953.4	13.6%	-8.1%
Total	**7,589.6**	**100.0%**	**6,995.1**	**100.0%**	**8.5%**

En millones de nuevos soles

	2024		2023		Variación
	Importe		Importe		%
Maquinaria y equipo:					
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	493.4	6.5%	358.7	5.1%	37.6
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,408.6	18.6%	1,377.8	19.7%	2.2
Alquileres y Usados	461.9	6.1%	428.6	6.1%	7.8
Equipos aliados	469.5	6.2%	544.3	7.8%	-13.7
	2,833.3	**37.3%**	**2,709.3**	**38.7%**	**4.6**
Repuestos y servicios	**4,247.2**	**56.0%**	**3,817.4**	**54.6%**	**11.3**
Otras líneas	**509.1**	**6.7%**	**468.4**	**6.7%**	**8.7**
Total	**7,589.6**	**100.0%**	**6,995.1**	**100.0%**	**8.5**

A partir de este año, aplica una variación en la distribución de las ventas, en función de la línea de negocios.

Las ventas netas en el 2024 ascendieron a S/ 7,589.6 millones, en comparación con S/ 6,995.1 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 8.5%.

La venta de equipos Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 2,833.3 millones, equivalente a un aumento de 4.6%.

La venta de repuestos y servicios registró un crecimiento de 11.3%, lo que ha permitido que siga manteniendo una importante participación en la composición total de la venta, obteniendo el 56%.

Otras líneas de negocio mostraron un incremento de 8.7%, con una participación en la composición total de la venta de 6.7%.

Al analizar los resultados por cada grupo de empresas, las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú en el 2024 son mayores en 11.2% respecto al 2023. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan un incremento en ventas de 4.1% en el mismo periodo, en tanto que el tercer grupo de empresas, que complementa la oferta de bienes y servicios a través de la comercialización de equipos y vehículos, consumibles y soluciones logísticas, entre otras líneas, mostró una disminución de 7.6% en sus ventas el 2024 con relación al 2023.

Utilidad en ventas
La utilidad bruta del 2024 fue 10.4% superior a la del 2023. En términos porcentuales, el margen bruto fue 26.3%, similar al obtenido en el 2023 (25.8%), que incluye un efecto por diferencia en cambio a través del margen bruto de 0.1% en el 2024 y de -0.6 en el 2023. Si se excluye este efecto cambiario, el margen bruto del 2024 (26.2%) es similar al del 2023 (26.5%).

Gastos de venta y administración
Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2024 a S/ 1,158.2 millones, en comparación con S/ 1,115.4 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 3.8%. Entre los rubros de gastos más representativos que han experimentado mayores incrementos se encuentran los gastos variables relacionados a la mayor venta, cargas de personal y provisiones registradas.

Ingresos (egresos) diversos, neto
En el 2024 se registró en este rubro un ingreso neto S/ 17.2 millones, mientras que en el 2023 fue de S/ 7.9 millones, debido a que en el 2024 se produjo una recuperación de provisiones por pagos recibidos de la SUNAT.

Ingresos financieros
Los ingresos financieros del 2024 se ubicaron en S/ 39.1 millones, mientras que en el 2023 los ingresos se ubicaron en S/ 31.8 millones.

Gastos financieros
Los gastos financieros sumaron S/ 126.8 millones en el 2024, cifra superior a los S/ 109.8 millones del año previo, debido principalmente a que la tasa de interés promedio de la corporación pasó de 4.66% en 2023 a 5.09% en 2024.

Utilidad (pérdida) en cambio
En el 2024, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una pérdida de S/ 43.0 millones: en el Perú se generó devaluación del sol por 1.54%, mientras que en Chile, por 13.6%. En el 2023, se obtuvo una utilidad en cambio neta de S/ 29.1 millones: en el Perú se generó una utilidad en cambio de S/ 45.1 millones, por una apreciación de 2.80%, y en Chile se produjo una pérdida en cambio de S/ 16.1 millones, por una devaluación de 2.48%.

Impuesto a la renta
El impuesto a la renta del 2024 y del 2023 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta
La utilidad neta del año ascendió a S/ 488.8 millones, mostrando un incremento de 12.7% en comparación con S/ 433.9 millones del año anterior.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)
La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2024 ascendió a S/ 1,130.9 millones, lo que representa un incremento de 19.0% frente a los S/ 950.6 millones del año anterior, debido principalmente a las mayores ventas, manteniendo un sólido margen bruto.

Anexo 2: Negocio

2.1 Datos generales

2.1.1 Denominación, dirección, teléfono, fax y datos de contacto

Razón social	Ferreycorp S.A.A.
Tipo de sociedad	Sociedad Anónima Abierta
RUC	20100027292
Dirección	Jr. Cristóbal de Peralta Norte 820 Monterrico, Santiago de Surco, Lima, Perú
Teléfono	511-626-4000
Fax	511-626-4504
Página web	www.ferreycorp.com.pe
Línea dedicada a clientes	511-626-5000
Línea dedicada a accionistas	0800-13372

2.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

Ferreycorp S.A.A. (antes denominada Ferreyros S.A.A.) inició actividades bajo la denominación original de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita, mediante escritura pública del 14 de septiembre de 1922 ante el Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado. Fue inscrita en el asiento 1, fojas 299, tomo 15 de Sociedades del Registro Mercantil de Lima.

Enrique Ferreyros y Compañía S.A. absorbió los activos y pasivos de la sociedad anterior, mediante escritura pública de fecha 21 de septiembre de 1931 ante Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado, inscrita en el asiento 1 de fojas 457 del tomo 31 del Registro Mercantil de Lima. El cambio de denominación a Enrique Ferreyros S.A. se efectuó mediante escritura pública de fecha 23 de noviembre de 1981 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico.

El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas acordó modificar la denominación social de la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la Partida Electrónica Nº 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

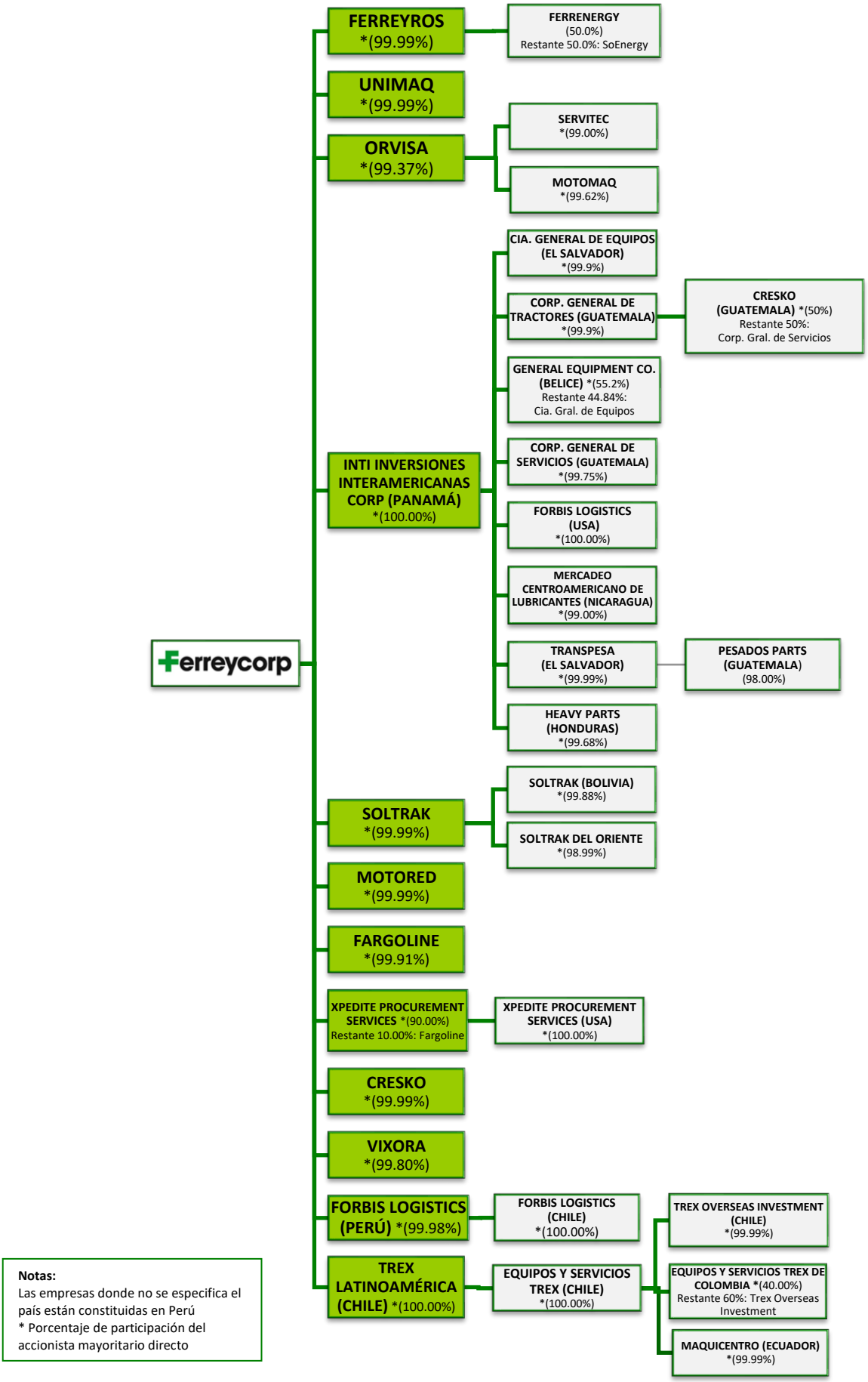
Según lo acordado en la Junta de Accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de reorganización simple, mediante la cual se segregó dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. El primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió a la subsidiaria Motored S.A.; y el otro,

derivado del negocio de venta de maquinaria, equipo, y servicios posventa de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la nueva subsidiaria Ferreyros S.A.

Tras la segregación de estos bloques patrimoniales, la empresa cambió su denominación social de Ferreyros S.A.A. por la de Ferreycorp S.A.A., habiéndose inscrito este proceso de reorganización en el asiento B00020 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La nueva estructura organizativa de matriz le ha permitido concentrarse en su rol de inversionista, de manera que cada una de sus subsidiarias operativas puedan enfocarse en mejorar el servicio brindado a sus clientes, ampliar su cobertura, atender sus propias oportunidades de negocio y mejorar sus capacidades operativas.

2.1.3 Grupo económico



Notas:
Las empresas donde no se especifica el país están constituidas en Perú
* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

2.2 Descripción de operaciones y desarrollo

2.2.1 Objeto social y CIIU

De acuerdo con el artículo segundo de su estatuto social, Ferreycorp S.A.A. tiene por objeto “realizar actividades de inversión, financiamiento y servicios empresariales, entre los que se incluyen: i) la constitución de empresas, la adquisición, tenencia y administración de acciones, la inversión en valores mobiliarios y la participación en sociedades y aumentos de capital, en el mercado nacional o internacional; ii) la realización de operaciones financieras bajo cualquier modalidad o naturaleza, la emisión de acciones, bonos, títulos o cualquier otro tipo representativo de deuda o crédito, en los mercados financieros y de capitales, en el Perú y/o en el exterior; y iii) la prestación de servicios empresariales en general, incluyendo los de gerenciamiento, la compraventa, arrendamiento, cesión de uso y disfrute de bienes inmuebles o muebles, incluyendo mercaderías y productos nacionales y extranjeros, la importación y exportación de los mismos y la transferencia de artículos en general. Sin perjuicio del objeto principal antes indicado, la sociedad podrá suscribir cualquier tipo de contrato nominado o innominado relacionado con la adquisición o transferencia de cualquier clase de bienes muebles o inmuebles que conduzcan a la realización de sus fines, o de algún modo sirvan para la mejor realización de los mismos o que convengan a los intereses sociales”.

La modificación del estatuto social de la empresa fue acordada en la sesión de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 30 de marzo de 2016. Este acuerdo se formalizó mediante Escritura Pública del 27 de mayo de 2016, debidamente inscrita en el asiento B00025 y D0079 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

El CIIU de Ferreycorp S.A.A. es 5150.

2.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indeterminado.

2.2.3 Evolución de las operaciones

2.2.3.1 Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. comienza sus actividades en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales: la primera es la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, incursiona en el rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con más de 6,900 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

En la década de los 70, nace la empresa Orvisa, especializada en la atención de las necesidades de la Amazonía. Esta compañía, representante de Caterpillar, inicia sus actividades en Iquitos, para luego expandirse a otras ciudades de la selva peruana.

De igual modo, a inicios de la década del 80, se crea una empresa de almacenamiento, que años después sería constituida como Fargoline, al ampliar su portafolio de servicios logísticos y abrir su atención a los diversos sectores de la economía.

A fines de la década de los 80, Ferreycorp se desvincula del negocio de bienes de consumo y decide concentrar esfuerzos en el que hoy constituye su principal giro empresarial, el de bienes de capital, para lo cual toma nuevas representaciones que complementan la línea Caterpillar. De este modo, puede atender mejor a sus clientes, que se encuentran en diversos sectores productivos de la economía.

En la década de los 90, apuesta por ampliar su oferta a los clientes, de manera adicional a la venta de unidades nuevas, incorporando la provisión de equipos para alquiler y la venta de maquinaria usada. En esa misma década, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante partícipe en el mercado de capitales, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas.

A partir de 1995, lleva a cabo importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres, así como para preparar a su personal de servicio, creando así capacidades para atender los contratos de mantenimiento y reparaciones de las grandes flotas de camiones mineros que comienzan a ingresar al país para operar en la gran minería de tajo abierto –la cual se desarrolla gracias a las concesiones otorgadas luego de la privatización de las empresas mineras en la década de los 90–. Asimismo, luego de unos años, decide incursionar en la venta de maquinaria para la minería subterránea, línea de negocio con la que la representada Caterpillar amplió su portafolio de productos.

Con la finalidad de ampliar las fuentes de capital para mantener el crecimiento sostenido experimentado en esos años, en 1997 realiza una exitosa colocación de acciones en los ámbitos nacional e internacional, lo que hace posible un incremento de su capital en US$ 22 millones.

En el año 1997, como parte de las celebraciones de los 75 años de la empresa, se decide crear la Fundación Ferreyros (hoy Asociación Ferreycorp) con la finalidad de contribuir a la formación integral ciudadana de jóvenes universitarios, promoviendo el desarrollo de actitudes para que lideren iniciativas basadas en valores y principios éticos.

En el año 1999, se constituye Unimaq como la empresa de la corporación dedicada a la venta y el alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y de un portafolio de líneas aliadas.

En años posteriores, la corporación adopta una estrategia de crecimiento orgánico, para incrementar sus ventas en el mercado peruano donde ya se desempeñaba, y otra de crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones de empresas, entre ellas la de Mega Caucho y Representaciones (hoy Soltrak) en el 2005, en el rubro de consumibles. Un año después, en 2006, mediante asociación con SoEnergy International (antes Energy International Corporation), la corporación constituye Ferrenergy S.A.C., especializada en el suministro de energía.

Es importante resaltar que en el año 2010, como parte de su estrategia y en respuesta a una invitación de su representada Caterpillar, la corporación inicia su internacionalización con la adquisición de Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

Ese mismo año, nace el operador logístico especializado en la provisión de transporte internacional de carga, Forbis Logistics, con almacén central en Miami, Florida, y presencia en Lima y Santiago de Chile.

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital, en el 2012 se da paso a una reorganización simple por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus empresas y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crea la empresa Ferreyros, que asume el negocio Caterpillar. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la compañía de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes –en efecto, al término del actual ejercicio, estas representan el 71% de los negocios de la corporación–. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas firmas.

Para asegurar el sano crecimiento de la corporación y seguir realizando nuevas inversiones con una sólida estructura de capital, en el 2012 se realiza un aumento de capital de US$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de Ferreycorp, evidenciando la confianza en el modelo de negocio y su compromiso con la estrategia de crecimiento definida.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal empresa, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas, así como de perforadoras. De esta forma, la firma completa su portafolio de productos Caterpillar, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

En el 2013, continúa la expansión de las subsidiarias distintas de Ferreyros S.A., con la adquisición de un negocio de equipos de protección personal con importantes distribuciones en Perú. A ello se suma la creación de Soluciones Sitech Perú (hoy Vixora), una empresa de soluciones tecnológicas.

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional de capitales llevan a la corporación a reperfilar su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles.

Así, en el 2013 realiza una exitosa colocación de bonos corporativos por US$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años.

En el 2014, Ferreycorp incursiona en Chile a través de la adquisición de Trex, distribuidor de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor magnitud en Ecuador y Colombia.

En el 2015, la corporación adquiere Transportes Pesados S.A. (hoy Motored), líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador, con más de 35 años en el mercado. Ferreycorp complementa así su actividad en El Salvador, donde se ubica desde el 2010 con su empresa representante de Caterpillar y marcas aliadas.

En el 2016, un menor dinamismo de la actividad económica en los países en los que opera Ferreycorp reduce la necesidad de capital de trabajo. En este marco, se toma la decisión de realizar una recompra de bonos a través de un *Tender Offer*, que permitió recomprar US$ 120 millones. Los bonos recomprados fueron parte de la emisión de US$ 300 millones realizada en el 2013, con vencimiento al 2020.

En el 2017, con el objetivo de seguir mejorando los resultados financieros de la corporación y dar mayor flexibilidad a la estructura de deuda, se lleva a cabo un rescate parcial del bono internacional por US$ 62,333,000. Asimismo, en noviembre del mismo año se procede con la cancelación de 38,643,295 acciones de Tesorería, generando la reducción del capital social de S/ 1,014,326,324 a S/ 975,683,029.

Un hito importante en el 2018 es la venta de la participación de Ferreycorp en La Positiva Seguros y Reaseguros, acogiéndose a la Oferta Pública de Acciones (OPA) dirigida a los tenedores de acciones comunes representativas del capital social de La Positiva. De esa manera, se vende 56,962,727 acciones de las cuales era titular Ferreycorp. En el año 2019 se termina con la venta de dicha inversión luego que Ferreycorp se acogiera a la Oferta Pública de Acciones (OPA) de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros realizada en el mes de mayo. A través de esta operación, Ferreycorp vendió la totalidad de acciones de las cuales era titular.

El año 2020 fue marcado por una pandemia y una cuarentena con cierre casi total de los negocios en el Perú, lo que ocasionó que las ventas de la compañía tuvieran un importante retroceso en el segundo trimestre del año. Entre el 15 de marzo y el 11 de mayo de dicho año, las operaciones fueron prácticamente nulas; sin embargo, en pocas semanas se logró movilizar nuevamente a todos los colaboradores a sus operaciones.

Ante la incertidumbre causada por la coyuntura global, Ferreycorp optó por ampliar su fondeo de deuda de tal manera de acceder a todas las líneas posibles, tanto de bancos, como de Caterpillar y el mercado de capitales. Así, en el 2020 logró una exitosa colocación privada de US$ 90 millones para financiar a sus empresas con una tasa de 4.45% a siete años con amortizaciones a partir del 2023.

En el 2022, la corporación y su empresa bandera Ferreyros cumplieron 100 años de vida institucional. Durante el año, puso en marcha el 100% de la primera flota de camiones autónomos en la minería peruana, a cargo de Ferreyros y su representada Caterpillar.

En 2023, las empresas distribuidoras de Caterpillar en Perú alcanzaron la máxima calificación, Oro, en todas las categorías evaluadas en los Programas de Excelencia Caterpillar: Servicio, Repuestos, Alquiler, Marketing y Ventas, así como Digital. En este último campo, Ferreyros generó ventas de repuestos *online* que bordearon por primera

vez US$ 100 millones, y alcanzó un parque de más de 6,500 máquinas Caterpillar conectadas.

En 2024, Ferreycorp avanza obteniendo ventas récord bajo una sólida gestión comercial y una cuidadosa gestión financiera, atendiendo a los principales sectores económicos del país, siguiendo su propósito: Juntos creamos desarrollo.

2.2.3.2 Líneas de productos

La corporación Ferreycorp es el único representante de Caterpillar en el Perú, desde 1942, así como en Guatemala, El Salvador y Belice. El vasto portafolio de maquinaria y equipo distribuido por las subsidiarias de Ferreycorp incluye camiones mineros, cargadores frontales, tractores, motoniveladoras, excavadoras, palas eléctricas e hidráulicas, equipos de perforación, cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, motores marinos y grupos electrógenos, entre otras familias.

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la empresa de mayores volúmenes de la corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus y motoniveladoras de la marca Elphinstone. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, Valtra y Antonio Carraro, así como implementos Kuhn y Tatu, sistemas de riego tecnificado por pivotes Valley, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, así como selectoras de granos por color IGSP, entre otros productos.

Por su parte, otras subsidiarias de Ferreycorp en el Perú suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, mixers y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blend, torres de Iluminación Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, plataformas de altura Genie, entre otros; en el segmento de maquinaria asiática, líneas tales como cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM, camiones Shacman, chancadoras y trituradoras Shaorui, entre otras; y en equipos de izaje y puertos, Tadano, Konecranes, PM, Magni y Terberg, principalmente.

De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear y Xtirpa; lubricantes Chevron; artículos de seguridad industrial 3M, MSA, Alphatec (Ansell), Showa y la marca propia Tecseg; entre otros.

Vixora, especializada en la provisión de soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), CAT DSS y MTS Systems, al igual que tecnologías desarrolladas internamente por la empresa, entre otras.

En el exterior, en Centroamérica, Gentrac es representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar en Guatemala y Belice, mientras que General de Equipos es distribuidor de Caterpillar en El Salvador. Ambas completan su amplio portafolio con líneas aliadas. También en El Salvador, así como en Honduras, la empresa Motored suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. En El Salvador, Motored distribuye además camiones Kenworth y microbuses Higer. En Chile, Colombia, Ecuador, Trex representa a las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT) y en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje y en manipuladores telescópicos; a Konecranes, en las líneas de equipos

portuarios y montacargas de alto tonelaje; a Magni, con una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje; a Donati y Demag, en puentes grúa; a Sullair en compresores; a TII en modulares y equipamiento para transportes especiales; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.

Para atender a los clientes que buscan alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y las empresas de Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, con presencia a nivel nacional, se mantiene una flota de alquiler con marcas de su portafolio, que incluye principalmente equipos alzahombres, montacargas en todos los tonelajes, autohormigoneras, torres de iluminación y grúas telescópicas.

2.2.3.3 Competencia

La amplitud de las líneas de productos que distribuyen las subsidiarias de Ferreycorp da lugar a que compitan de manera segmentada con un gran número de proveedores que importan y distribuyen diversas marcas. Sin embargo, y gracias a la preferencia de sus clientes, la principal representada de la corporación, Caterpillar, tiene una participación líder en el mercado; igualmente, el abanico de marcas aliadas ocupa una posición destacada en su ámbito.

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreycorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como principal competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Sandvik y Komatsu.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Komatsu, Volvo, John Deere, Hyundai, entre otras. Asimismo, desde el 2008, ha ingresado al país maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada, de marcas como XCMG, Sany y Liugong, Shantui, entre otras.

Por su parte, Unimaq, que incorporó a su portafolio el negocio de Cresko, distribuye maquinaria de origen asiático para competir en el mismo segmento. Provee camiones comerciales pesados y ligeros Shacman que compiten con Foton, CAMC, FAW, DongFeng y Sinotruck, entre otros. En la línea de cargadores, motoniveladoras, rodillos y tractores SEM, tiene entre sus competidores a marcas tales como Sany, Liugong, XCMG y SDLG, entre otras marcas. Los equipos de izaje y de puertos representados por Unimaq tienen como principales competidores a Grove, Liebherr, Kalmar, JLG y Manitou, entre otros.

En la línea de motores y grupos electrógenos, Ferreyros distribuye Caterpillar, compitiendo en el segmento de combustible pesado con las marcas Cummins, Weichai, Modasa, AKSA, Baifa, entre otras; y en el segmento de combustión a gas, con la marca Jenbacher.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Atlas Copco (Epiroc). En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson, Valtra y Antonio Carraro, compitiendo con marcas como John Deere, Kubota y New Holland, entre otras.

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, Sany, John Deere, JCB, BobCat, Case, XCMG, Kobelco y Komatsu; en motores, marcas tales como Cummins, FG Wilson y Perkins; y en lubricantes, Mobil, Castrol, Valvoline y Shell, entre otros.

Por su parte, en Chile, Ecuador y Colombia, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los principales competidores de Trex, empresa incorporada a Ferreycorp en el 2014.

En las líneas de repuestos de las diversas marcas que vende, la corporación enfrenta la competencia de entidades que distribuyen repuestos no genuinos en pequeños segmentos de mercado.

En el caso de Soltrak, en el Perú, los neumáticos Goodyear que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas, así como con otros distribuidores de Goodyear. En lubricantes, en el que Soltrak es representante máster de Chevron, compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otras marcas. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas, incluyendo la cadena de distribución 3M.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales extraportuarios, como son Ransa (HIG Capital), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk), DPW Logistics (antes Neptunia) y Dubai Ports World (holding propiedad del Estado de Dubai en los Emiratos Árabes Unidos), Contrans (grupo Transmeridian), TPP del grupo Woll, entre otros.

En la provisión de servicios como agente de carga, Forbis Logistics Corp. compite con Kuehne + Nagel, Delfin Group, C & B Logistics, Speed Ocean, DHL, Tiba Cargo, DSV, ASA Global Logistics, Pacific Shipping Group y La Hanseática.

Vixora, en la resolución de los desafíos de fatiga y colisiones, pesaje y seguridad en las operaciones, compite con gran parte del portafolio de soluciones de Hexagon Mining y Stracon Tech, entre otros jugadores vinculados a soluciones de OT/IT para la minería. Asimismo, como representante de Trimble en el mercado de soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria, tiene entre sus principales competidores a las empresas Topcon, de propiedad de Komatsu, y Leica, propiedad de Hexagon.

2.2.3.4 Evolución del número de personas empleadas

A continuación, se indica el número de personas empleadas en la corporación Ferreycorp y sus empresas, clasificándolas en funcionarios, empleados y técnicos, tanto permanentes como temporales. Adicionalmente, se señala la variación en el periodo 2023- 2024.

	2023			2024			VAR 2023 - 2024		
	Permanente	Temporal	Total	Permanente	Temporal	Total	Permanente	Temporal	Total
Funcionarios	150		150	151		151	1%		1%
FFVV	597	92	689	598	110	708	0.2%	20%	3%
Técnicos y Operarios	1,573	1,548	3,121	1,779	1,564	3,343	13%	1%	7%
Empleados	2,209	1,295	3,504	2,376	1,400	3,776	8%	8%	8%
Total	**4,529**	**2,935**	**7,464**	**4,904**	**3,074**	**7,978**	**8%**	**5%**	**7%**

2.2.4 Planes y políticas de inversión

La política de inversiones de la corporación se realiza en los activos del negocio o en nuevos negocios que sean aprobados por el Directorio. Para mayor información sobre la materia, consultar el capítulo Gestión Financiera.

2.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

2.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2024, la corporación tiene los siguientes compromisos:

a) Ferreycorp S.A.A.

- Al 31 de diciembre de 2024, la compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias por US$ 125,446,333 (US$ 120,641,469 al 31 de diciembre de 2023) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US$ 3,579,215 (US$ 5,929,524 al 31 de diciembre de 2023). Asimismo, mantiene un aval cruzado firmado el 23 de julio de 2020 firmados por la compañía y algunas de sus subsidiarias como Co-Emisores.

- Al 31 de diciembre de 2024, la compañía no mantuvo cartas fianzas que garanticen el cumplimiento de contratos y adelantos de pago a favor de sus subsidiarias.

b) Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2024, esta subsidiaria tiene avales por US$ 9,938,317 (US$ 14,291,154 en 2023), que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2024, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US$ 21,765,833 (US$ 17,156,611 en 2023), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta del Grupo y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

Fargoline S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2024 y de 2023, la subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US$ 200,000.

Soltrak S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2024, la subsidiaria tiene avales por US$ 18,500,000 y S/ 10,800,000 (US$ 18,800,000 y S/ 14,300,000 en 2023), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.

- Al 31 de diciembre de 2024, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US$ 12,210,214 y S/ 300,000 (US$ 12,390,197 y S/ 300,000 en 2023), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta del grupo y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

Motored S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2024, la subsidiaria tiene avales por US$ 43,548 (US$ 499,523 en 2023), que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.

Orvisa S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2024, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US$ 1,994,397 y S/ 1,782,342 (US$ 4,401,130 y S/ 4,513,781 en 2023), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

2.2.5.2 Situación tributaria

(a) El grupo está sujeto al régimen tributario de cada país en el que opera y tributa sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2024 y de 2023, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan el grupo y sus subsidiarias es:

	Tasas tributarias	
	31.12.2024 %	**31.12.2023** %
Perú	29.5	29.50
Ecuador	22	22
Colombia	24	24
Chile (*)	25	25
Guatemala	25	25
El Salvador	30	30
Belice	25	25
Nicaragua	30	30
Estados Unidos de América	15 y 28	15 y 28

(*) Como resultado de las reformas tributarias emitidas en Chile, la tasa al impuesto a las ganancias para los ejercicios siguientes será:

	Régimen	
	Art. 14 Letra A Tasa del impuesto %	**Art. 14 Letra B Tasa de impuesto** %
Año		
2018 y siguientes	25.0	27.0

Mientras las subsidiarias en Chile no manifiesten su intención de tributar bajo el régimen del Art. 14 Letra “A”, mediante una junta extraordinaria de accionistas, la Ley establece que por defecto se debe considerar en el régimen del Art. 14 Letra “B”.

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2024 y de 2023, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

	Tasas tributarias	
	31.12.2024 %	**31.12.2023** %
Perú	5	5
Ecuador	10	10
Colombia	35	35
Chile (*)	5	5

(b) Mediante el Decreto Legislativo No. 1488, publicado el 10 de mayo de 2020, se ha establecido, de manera excepcional y temporal, un régimen especial de depreciación para los contribuyentes del Régimen General del Impuesto a la Renta, cuyos aspectos principales son los siguientes:

- A partir del ejercicio 2021, edificios y construcciones adquiridos en los ejercicios 2020 al 2022, se podrán depreciar aplicando un porcentaje anual del 20% hasta su total depreciación, siempre que se cumplan con las condiciones siguientes:
  (i) Sean totalmente afectados a la producción de rentas gravadas de tercera categoría.
  (ii) La construcción se hubiera iniciado a partir del 1 de enero de 2020. Para estos efectos, se entiende como inicio de la construcción el momento en que se obtenga la licencia de edificación y en el caso de las plantas de beneficio y otras construcciones de concesiones de beneficio el momento en que se obtenga la autorización de construcción.
  (iii) Hasta el 31 de diciembre de 2022, la construcción tenga un avance de obra de por lo menos el 80%. Tratándose de construcciones que no hayan concluido hasta el 31 de diciembre de 2022, se presume que el

avance de obra a dicha fecha es menor al 80%, salvo que el contribuyente pruebe lo contrario. Se entiende que la construcción ha concluido cuando se haya obtenido del municipio la conformidad de obra y para las plantas de beneficio cuando se haya obtenido el acto administrativo que aprueba la inspección de verificación de la construcción de obras.

- A partir del ejercicio 2021, los bienes adquiridos en los ejercicios 2020 al 2021, afectados a la producción de rentas gravadas, se depreciarán aplicando los siguientes porcentajes anuales hasta su total depreciación:

  - Equipos procesadores de datos: 50%
  - Maquinaria y equipo: 20%
  - Vehículo de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) con tecnología EURO IV, Tier II y EPA 2007, empleados por empresas autorizadas: 33.3%
  - Vehículo de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) híbridos o eléctricos: 50%

El 27 de diciembre de 2021 se publicó la Ley 31380 en la que el Congreso delega en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar por un plazo de 90 días en materia tributaria, financiera y de reactivación económica por un plazo de 90 días calendario, esto es hasta el 28 de marzo de 2022.

En materia tributaria, dichas facultades están referidas a la normatividad del Impuesto a la Renta sobre deducibilidad de determinados tipos de gastos, rentas de no domiciliados, valor de mercado en transferencia de valores mobiliarios, entre otros temas, así como la normatividad del Código Tributario, Aduanas y Tributación Municipal.

El 31 de diciembre de 2020, se publicó la Resolución de Superintendencia 066-2020/SUNAT en la cual se establecieron nuevas tasas de interés moratorio vigente desde el 1 de abril de 2020. Así pues, la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasó de 1.2% a 1% y en el caso de moneda extranjera pasó de 0.6% a 0.5%. Asimismo, las tasas de interés por devolución de pagos indebidos o en exceso en moneda nacional pasaron de 0.50% a 0.42% mientras que la moneda extranjera pasó de 0.30% a 0.25%. En el caso del interés por devolución por retención y/o percepciones no aplicadas del IGV pasó de 1.2% a 1%.

Posteriormente, el 31 de diciembre de 2021, se publicó la Resolución de Superintendencia 044-2021/SUNAT estableciendo que la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasa de 1.0% a 0.9% mensual, con vigencia desde el 1 de abril 2021. Las demás tasas no han tenido variación.

(c) Para propósito de la determinación del Impuesto a las ganancias y del Impuesto general a las ventas, las normas de precios y de transferencia deben ser aplicadas y se encuentran vigentes en Perú, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Belice, Chile, Colombia y Ecuador y Estados Unidos de América y regulan que las transacciones con empresas relacionadas locales o del exterior y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben de ser realizadas a valores de mercado y sustentadas con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación.

(d) La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por el Grupo en los

cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada del impuesto correspondiente (años abiertos a fiscalización). Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los ejercicios 2019 al 2024 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2001 al 2019 ya fueron fiscalizadas.

Asimismo, las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de las principales subsidiarias del grupo están sujetas a fiscalización por parte de la Administración Tributaria de cada país por los períodos que se detallan a continuación:

	Periodo sujeto a fiscalización
Subsidiarias del exterior (país)	
Guatemala	2019 a 2024
El Salvador	2019 a 2024
Belice	2019 a 2024
Nicaragua	2019 a 2024
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2019 a 2024

	Periodo sujeto a fiscalización
Subsidiarias locales	
Ferreyros S.A.	2019 a 2024
Unimaq S.A.	2019 a 2024
Cresko S.A.	2019 a 2024
Soltrak S.A.	2019 a 2024
Fargoline S.A.	2019 a 2024
Orvisa S.A. y subsidiarias	2019 a 2024
Motored S.A.	2019 a 2024
Forbis Logistics S.A.	2019 a 2024
Soluciones Sitech Perú S.A. (hoy Vixora)	2019 a 2024

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria puede dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para el grupo, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que la diferencia de criterios con la Autoridad Tributaria se resuelva. En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos, por la correspondiente Administración Tributaria de cada país, no sería significativa para los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024 y de 2023.

(e) En Perú, el Impuesto Temporal a los Activos Netos grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta. La tasa del impuesto es de 0.4% aplicable al monto de los activos netos que excedan S/ 1 millón.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta o contra el pago de regularización del Impuesto a la Renta del ejercicio gravable al que corresponda.

2.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2024 y al 31 de diciembre 2023, la compañía no mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso-administrativa.

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2024, la compañía ha solicitado la asesoría de especialistas, quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por S/ 7,235,000 (S/ 7,988,000 al 31 de diciembre de 2023), que se encuentra registrado como provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro “Otros pasivos corrientes” del estado separado de situación financiera, ver nota 12(a). Este caso está en estado de ejecución de la sentencia de Corte Suprema. Teniendo una alta probabilidad de éxito, la Gerencia tuvo a bien disminuir conservadoramente la provisión.

2.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, nueve juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y por otros conceptos que ascienden a US$ 7,199,078.88, siendo uno de ellos por US$ 6,686,407.90. En este último proceso se obtuvo un primer pronunciamiento favorable, en el que se ordena su conclusión. El demandante apeló y en un fallo carente de sustento, la sala superior revocó el pronunciamiento que concluía el proceso y solicitó que la primera instancia vuelva a pronunciarse. Al considerar que esta situación no se ajusta a derecho, se ha presentado un recurso de amparo contra la resolución de la sala, la cual se encuentra en apelación ante la sala competente. Sin perjuicio de ello, en el proceso principal, se programó la audiencia preliminar, a la cual no asistió el demandante, por lo que se declaró la conclusión del proceso. Ante esto, el demandante presentó un recurso de nulidad que fue declarado improcedente, con lo que procedería la conclusión del proceso. Dicha improcedencia ha sido apelada por el demandante y se encuentra pendiente de resolver.

La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que los reclamos (juicios) antes mencionados son infundados y que el resultado final de los mismos será favorable para las empresas del grupo.

2.4 Administración de la corporación

2.4.1 Plana gerencial

En el Capítulo 2, apartado 2.3.2, La Gerencia, se expuso la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus subsidiarias. En esta sección se presenta la trayectoria profesional de dichos principales funcionarios.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general
Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de Perú Sostenible (antes Perú 2021), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), así como miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Fue profesora en la Maestría de Finanzas de esta última casa de estudios. Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de Es Hoy, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018- 2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas
Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde 2005. Ingresó a la corporación en 1987 y cuenta con 37 años de trayectoria, ocupando diversas posiciones dentro de la Gerencia Financiera. En la actualidad lidera actividades relacionadas con la sostenibilidad en la corporación, así como aspectos de control de gestión y riesgos corporativos, que se suman a la gestión financiera. Respecto de actividades directivas, es miembro del Directorio de todas las empresas de Ferreycorp en el Perú y el extranjero, excepto de Ferreyros. Es vicepresidenta de la Asociación Ferreycorp y miembro del Directorio de IPAE y presidenta del comité de Dirección Nacional, directora de Vidawasi Organización Social, de la Alianza para Obras por Impuestos (Aloxi) y de Empresarios por la Educación (ExE). Forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla). Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en 2010. Integró el Consejo Consultivo de la Facultad de Administración de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL) hasta el 2024 y ha sido directora de Procapitales. Es miembro del International Advisory Board de Centrum Católica, miembro del comité de Responsabilidad Social y Sostenibilidad de la Cámara de Comercio Canadá– Perú. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. En 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability,

dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En 2009, formó parte del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty y, en 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management. En 2013 participó del programa de Gobernanza Corporativa para Directores de Empresa del PAD de Piura, Universidad del Pacífico y EY. En 2017, participó del programa "Merger Week: Creando valor a través de Adquisiciones y Alianzas Estratégicas", en Kellogg School of Management; en 2023, de "Leading for a Sustainable Future Programme", en la Universidad de Cambridge, y del Programa de Certificación para miembros de Directorio, de Centrum Católica. En 2018, fue docente de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Ronald Orrego Carrillo
Gerente Corporativo de Negocios
Gerente corporativo de Negocios responsable de Unimaq, Orvisa y Trex (Chile, Ecuador, Colombia) desde 2022 y de Soltrak desde 2024. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial; entre los años 2010 y 2015 se desenvolvió como gerente de Energía, Hidrocarburos, Marino, Comercio y Servicios, siendo también director de Ferrenergy, empresa de Ferreyros dedicada a la venta de energía. En el periodo comprendido entre 2016 y 2021 se desempeñó como gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales de Ferreyros y las áreas de gobierno y agrícola a nivel nacional. Tiene 30 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Actualmente es director y vicepresidente de los directorios de Unimaq, Orvisa, Soltrak y Trex. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como sobre gerencia de riesgo.

Eduardo Tirado Hinojosa
Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Información
Gerente de Tecnología, Procesos e Información desde mayo de 2022. Lidera las gerencias de Sistemas Core, de Sistemas Back Office y de Sistemas Consumibles y Logísticos, así como las áreas de Seguridad de la Información, Oficina de Proyectos, Arquitectura Empresarial, Data y Analytics, Software Factory, Procesos y Continuidad, Plataforma Central y Telecomunicaciones. Antes de su ingreso a la corporación Ferreycorp, trabajó en el grupo Falabella como gerente general de Falabella Tecnología Perú, gerente corporativo de Tecnología para el grupo Falabella en Perú y gerente de Operaciones Regional para Falabella Tecnología Chile. Se desempeñó, además, como gerente de Operaciones de Tecnología e Información en Interbank, gerente de Servicios de Tecnología en Vodafone y Banco Santander Central Hispano en España. Ha ocupado distintas posiciones en áreas de tecnología a lo largo de su carrera profesional en empresas del sector de las telecomunicaciones como Telecom Italia Mobile y Bellsouth. Licenciado de la carrera de Ciencias de la Computación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, cuenta con un Corporate MBA otorgado por ESADE de la Universidad Ramon Llull de Barcelona y es magíster en administración de empresas de la Universidad del Pacífico.

María Teresa Merino Caballero
Gerente corporativo de Recursos Humanos
Gerente Corporativo de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales; en organización y desarrollo de empresas; y procesos de fusiones y adquisiciones. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Se ha desempeñado en el grupo Credicorp, en el Banco de Crédito del Perú (BCP), en posiciones gerenciales de Recursos Humanos; como gerente de Recursos Humanos en AFP Unión; participó en la creación de AFP Prima y Financiera Solución; en el Banco Santander y Banco Boston (Perú) como parte del equipo responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; y en Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria, como Gerente de Recursos Humanos. Es directora de la Asociación Ferreycorp, presidenta del Comité de Recursos Humanos de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú), miembro del Comité de la Organización Internacional de Directivos de Capital Humano (DCH) e integrante del Comité de Equidad de Género de la Cámara de Comercio de España. Licenciada de la carrera de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una Maestría en Negocios (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene especializaciones en gestión del talento y compensaciones, negociaciones, desarrollo organizacional, cultura y clima laboral en el Perú y el extranjero, por la Universidad Adolfo Ibáñez, ESAN, Incae, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey. Es docente en el PAD de la Universidad de Piura y, anteriormente, fue docente de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, entre los años 2007 y 2013.

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña
Gerente corporativo de Asuntos Corporativos
Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde 2010. Ingresó a la corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área Legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial, vinculado a la asesoría legal en temas relacionados al negocio de la construcción. Es miembro del Comité de Asuntos Jurídicos, del Comité de Compliance y del Tribunal de Ética de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es director de la Asociación Ferreycorp. Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).

Andrea Sandoval Saberbein
Gerente corporativo de Auditoría
Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2022. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2021; gerente del Proyecto Excelencia Empresarial SAP desde 2016 a 2020, a cargo de la implementación y despliegue del modelo operativo soportado por SAP S4/HANA en cinco empresas de la corporación; y gerente de Logística en Ferreyros desde 2006 a 2015. En esta última posición, lideró la transformación de la cadena de suministro de las empresas representantes de Caterpillar en Perú, a la vez que contribuyó con las capacidades de negocios logísticos, tanto en la ampliación del negocio de Fargoline, en la gestión de almacenaje temporal, simple y aduanero, como en la creación de la empresa Forbis Logistics en 2010, para brindar servicios de *freight forwarding* a nivel internacional. Asimismo, desde 1996 fue gerente de Repuestos en Ferreyros a cargo de la venta y logística, desarrollando las capacidades para el crecimiento sostenido en atención a la gran minería y otros mercados, como fue la construcción del Centro de Distribución de Repuestos. Desde que ingresó a Ferreyros en 1986, se desempeñó en varias posiciones relacionadas a la logística y mejora de procesos en repuestos. En 1998, lideró la implementación y despliegue del Sistema DBS desarrollado por la representada Caterpillar. Es directora de las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics. Es ingeniera industrial colegiada de la Pontificia Universidad Católica del Perú, MBA de la Escuela de Negocios Incae y Adolfo Ibáñez, y Master en Supply Chain Management de ESAN. Ha participado en diversos cursos y seminarios de especialización en auditoría, logística, mejora continua y desarrollo humano, incluyendo programas desplegados por Caterpillar.

Daniel Macedo Nieri
Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo
Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo desde enero de 2021. Lidera la Oficina de Estrategia, el área de Innovación, el Centro de Analítica Avanzada e Inteligencia Artificial y el área de Desarrollo de Negocios y M&As. Adicionalmente, desde mayo del 2024 es director supervisor de Vixora (antes Sitech). Previo a su ingreso a la corporación Ferreycorp, trabajó 16 años en Rímac Seguros en diversas áreas liderando intraemprendimientos, siendo además vicepresidente de Operaciones y Servicio al Cliente, vicepresidente de Retención y Desarrollo de Negocios de Seguros Personales, gerente de Transformación, Proyectos y Procesos, así como gerente de Desarrollo Organizacional y Estrategia, entre otros. También se desempeñó como gerente corporativo de Operaciones y Servicio al Cliente en La Positiva, consultor de empresas y cuenta con experiencia como emprendedor de *startups*. Realizó estudios en la Universidad de Lima, en la carrera de Ingeniería Industrial; es MBA por INCAE (Costa Rica) y la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile), y ha cursado diversas especializaciones en fusiones y adquisiciones, estrategia de empresas, innovación y negociación.

Camila Orlandini Camino
Gerente de Marketing y Comunicación Externa
Gerente de Marketing y Comunicación Externa de Ferreycorp desde 2023. Inició su carrera en la corporación hace 17 años, donde lideró la Subgerencia de Comunicación Externa y, previamente, la jefatura del área en la empresa matriz. Tiene 25 años de experiencia profesional en marketing, comunicaciones, publicidad, relaciones públicas y estrategia digital, tanto en empresas B2B como B2C. Se ha desempeñado en Belcorp como jefe de posicionamiento de diversas categorías, manejando el desarrollo del portafolio de productos, y como jefe del proyecto de reposicionamiento y cambio de nombre de la marca Ebel por L´Bel. Trabajó en la agencia de publicidad Leo Burnett en Chicago como ejecutiva a cargo de las cuentas de Walt Disney World para el mercado hispano de los Estados Unidos y la cadena de jugueterías Toys R Us. Anteriormente, fue jefe de Marketing Interno y red nacional de oficinas y cajeros en el Banco de Crédito

del Perú (BCP). Es graduada de la carrera de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Lima y cuenta con una Maestría en Integrated Marketing Communications por Northwestern University, con especialidad en *e-commerce* y *database marketing*.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general
Gerente general de Ferreyros S.A. desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; la Gerencia Central de Negocios; y la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos del *joint venture* con la Corporación Bechtel para la ejecución del contrato EPCM del entonces *greenfield* Antamina 70ktpd. Forma parte del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde 2016 y durante seis años fue presidente de su Comité de Proveedores. Durante diez años ha sido miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, es integrante de la Junta Directiva de la Asociación de Egresados y Graduados de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Forma parte del Directorio de varias de las empresas de Ferreycorp. Ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es ingeniero civil titulado por la Pontificia Universidad Católica del Perú; cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero. Entre ellos, se encuentran el Programa de Formación de Directores de Empresas, de la Universidad del Pacífico, la Universidad de Piura y la consultora EY, así como el Programa de Alta Dirección Caterpillar, de la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

Santiago Basualdo Piñeiro
Gerente División de Gran Minería
Gerente División de Gran Minería desde abril de 2024. Previamente, desde 2012, se desempeñó como gerente de la Región Sur de dicha División. Cuenta con 30 años de experiencia en los rubros de maquinaria de minería y construcción y de generación de energía. Antes de su ingreso a Ferreyros, se desenvolvió en diversas posiciones en Caterpillar, con alcance a varios países, como gerente de Ingeniería de Servicio en Caterpillar Global Mining; gerente comercial de la División Electric Power; gerente de Soporte al Producto en la División Power Systems, y antes, ingeniero de servicio; y consultor de proyecto para Caterpillar Global Mining, como representante de fábrica para operaciones de gran minería en el Perú. Inició su carrera en Macrosa del Plata, en Argentina, realizando una trayectoria en el área de Servicio hasta asumir la Gerencia de Contrato MARC. Ingeniero mecánico por el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), Argentina, cuenta con un Master of Science in Wind Energy otorgado por la Universidad Técnica de Dinamarca (DTU), Dinamarca.

Álvaro Vizcardo Wiese
Gerente División de Cuentas Nacionales
Gerente de División de Cuentas Nacionales de Ferreyros desde enero 2022, con 25 años de experiencia comercial, operaciones y desarrollo de negocios en el rubro de maquinaria pesada para la minería y construcción. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Cuentas Nacionales, entre 2020 y 2021, y la Gerencia de Línea de Repuestos y Servicios, entre 2016 y 2019, como parte de una trayectoria de 12 años en la compañía, la cual inició desempeñándose como representante de Repuestos y Servicios asignado al soporte posventa de las operaciones mineras del sur del Perú entre 1998 y 2003. De igual forma, ha trabajado como representante comercial y de mercadeo de Caterpillar en su sede central de Peoria, así como en Decatur y Miami entre 2005 y 2007; y gerente regional de ventas de Caterpillar en Santiago de Chile entre 2007 y 2011. Asimismo, se desenvolvió como gerente de Negocios en General Electric, desde 2011 hasta 2016 con sede en Lima, Perú. Es director de las empresas del grupo Gentrac, Cogesa y Vixora. Cuenta con un MBA en Purdue University y es ingeniero industrial de la Universidad de Lima.

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente División de Cuentas Regionales
Gerente de División Cuentas Regionales desde enero de 2022. Previamente, lideró la Gerencia de Cuentas Nacionales, entre el 2016 y el 2021, y la Gerencia de División Construcción y Minería, entre el 2010 y el 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de Mega Representaciones S.A. (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de las subsidiarias Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y de las empresas del grupo Trex. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., empresa líder en la comercialización de neumáticos para minería subterránea y fuera de carretera, así como lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de Ventas en Andean Trading S.A., representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 38 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes, industria y agrícola. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En el 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos). Cuenta con una certificación para Miembros de Directorios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú y con una certificación Internacional para miembros de Directorio de la escuela EADA Business School Barcelona.

Paul Ruiz Lecaros
Gerente División de Energía
Gerente de División de Energía desde 2020, cuenta con una trayectoria de más de 25 años en Ferreyros. Es director de Ferrenergy S.A.C. Previamente, se desenvolvió como gerente de la unidad de negocio de Energía y Retail, desde 2016. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios y la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente División de Administración y Finanzas
Gerente de División de Administración y Finanzas desde 2017. Desde enero de dicho año hasta junio de 2018, lideró la gestión de las áreas de Tesorería y Administración, Servicios Financieros al Cliente, Facturación Prime y Unidad de Control de Minería Ilegal de Ferreyros. En junio de 2018, asumió la supervisión de dichas áreas, así como las de Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros. Con 33 años de experiencia en la corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta el 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Forma parte del Directorio de la subsidiaria Unimaq, desde abril de 2024. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, de la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y el CFO Executive Program, de la Escuela de Negocios de la Universidad Chicago Booth. Fue miembro del Comité de Inversiones del Fondo de *Lease* Operativo de Compass del 2013 al 2016. Desde 2015 a la actualidad, es miembro del Comité de Asuntos Financieros de Amcham. Asimismo, integra desde agosto de 2024 el Comité Consultivo de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacifico, de la cual fue catedrática en el año 2019.

Jorge Durán Cheneaux
Gerente División de Recursos Humanos
Gerente de División Recursos Humanos desde 2020. Previamente, tuvo a su cargo la Gerencia de División Soporte al Producto, desde 2016, así como la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. Ingresó a la corporación en 1994 como ingeniero de servicio de campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente, asumió la responsabilidad de jefe de Servicio de la Región Sur, en la sucursal de Arequipa. En 1999, se hizo cargo de la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en 2001, de la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Graduado de Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), en 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, impartido por la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Alan Sablich Nairn
Gerente División de Marketing y Negocios Digitales
Gerente de División de Marketing y Negocios Digitales desde 2017. Lidera las áreas de Marketing y Experiencia de Clientes, Estrategia Digital, Operaciones Digitales y Ventas *Online*. Bajo el paraguas digital, se encuentran soluciones de negocios tales como *e-commerce*, conectividad de equipos, inteligencia artificial, monitoreo de condiciones, programa de inspecciones y recientemente MaquiNet. Previamente, ocupó la posición de gerente de Marketing desde 2015, luego de desempeñarse como gerente de Soporte Comercial desde 2013. Antes de su incorporación a Ferreyros, se desenvolvió en diferentes cargos de liderazgo en marketing, digital y consultoría en

empresas nacionales e internacionales, como Belcorp, Ripley, General Electric Australia, Portland Group Australia, y Soluziona Perú & España. Es director de Gentrac y Cogesa, subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School Australia, certificado en Marketing Management por Rutgers University, y cursos de especialización en Disney Institute, University of Cambridge e IMD Business School.

José Gutiérrez Jave
Gerente División de Soporte al Producto
Gerente de División Soporte al Producto desde febrero de 2020, con 26 años dentro de la corporación Ferreycorp. Se desempeñó como gerente de División Cadena de Abastecimiento, del 2018 a enero del 2020; como gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; como gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; como gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y como subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010. Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de cuenta, representante de ventas, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es director responsable de Fargoline y Forbis Logistics, empresas logísticas de Ferreycorp. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Trayectoria profesional de los principales funcionarios de las otras subsidiarias y negocios

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq
Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente ocupó la Gerencia General Adjunta de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde el año 2010 hasta julio de 2015. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desenvolvió como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre el 2007 y el 2010; como gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre enero de 2006 y enero de 2007; y como gerente Comercial Posventa, entre julio de 2002 y diciembre de 2005, entre otras posiciones. Es director de Orvisa, Trex y grupo Gentrac, empresas Ferreycorp. Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, ha llevado el curso de CEO's Management en Kellogg School of Managament (Chicago); el Finance for Senior Executives (FSE) en Harvard University (Boston); y el Programa de Liderazgo en Incae (Costa Rica). Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Fue docente a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) desde agosto de 2019 hasta julio de 2024.

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa
Gerente general de Orvisa S.A. desde el año 2006. Ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa, a la que ingresó en el año 2000. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas), entre 2005 y 2007, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016- 2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, estudios concluidos de Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.

Ricardo Ruiz Munguía
Gerente general de Gentrac (Guatemala y Belice) y Cogesa (El Salvador)
Gerente general de Gentrac Corporation y sus empresas en Centroamérica. Ingresó a General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando General de Equipos adquirió el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, fue nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En 2001, fue nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el *holding* de las empresas antes mencionadas. En otras actividades en El Salvador, se ha desempeñado como miembro de la Junta Directiva de Aseguradora Agrícola Comercial; miembro de la Junta Directiva del Banco de Comercio; presidente de la Junta Directiva de Banco Atlacatl; miembro del Consejo Directivo del Banco Central de Reserva; miembro de la Junta Directiva de la Asociación Bancaria; director de Financiera Atlacatl; así como director de la Asociación de Ahorro y Préstamo Aprisa. Es licenciado en Economía Agrícola por la Universidad de Louisiana y cuenta con un Máster en Administración de Empresas otorgado por el Incae.

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala
Gerente general de Gentrac Guatemala a partir del 2024. Previamente, lideró la Gerencia General Adjunta, entre 2019 y 2024, y la Gerencia Central de Negocios y Operaciones, entre 2015 y 2019. Además, se desempeñó como gerente de Maquinaria Caterpillar y Marcas Aliadas en Ferreyros, entre los años 2011 y 2015; como gerente comercial de Minería, entre los años 2008 y 2011; asumió la jefatura de Mercadeo de Repuestos en 2003; y se desenvolvió anteriormente en diversas funciones en Ferreyros, tras haber ingresado a la empresa en 1996 como analista de Repuestos de la Gerencia de Repuestos. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Técnico profesional en Mantenimiento de Maquinaria de Planta graduado de Tecsup (Perú) e ingeniero en Economía graduado de la Universidad Científica del Sur (Perú), cuenta con un MEDEX Executive MBA otorgado por la Escuela PAD de la Universidad de Piura del Perú. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Oscar Doñas Castellanos
Gerente general adjunto de Compañía General de Equipos (Cogesa)
Gerente general adjunto de Compañía General de Equipos (Cogesa) en El Salvador a partir de 2024. Ingresó a General de Equipos en 1994. Se desempeñó como gerente de Repuestos hasta 2001, año en que asumió la Gerencia de Soporte al Producto con responsabilidad por las operaciones de Repuestos, Servicios y Lubricantes. En 2015 toma también la supervisión de las operaciones de Motored en El Salvador y Honduras, que luego se expandieron a Guatemala. Tiene más de 30 años de experiencia en la gestión Comercial y Gerencial. Es ingeniero industrial e ingeniero mecánico; cuenta con una Maestría en Administración de Empresas y una Maestría en Finanzas por la

Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), de El Salvador. Desde 2006 ejerce la docencia a tiempo parcial en programas de Maestría en Administración de Empresas y en Finanzas en las áreas de análisis cuantitativo y modelos matemáticos. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar y John Deere, de carácter comercial y de soporte al producto.

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak
Gerente general de Soltrak S.A. desde mayo del 2018. Previamente, en Ferreycorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde el 2012, y previo a ello, fue gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros desde el 2007. Lideró iniciativas clave como el planeamiento estratégico de la corporación y otros proyectos de desarrollo, que incluyen la internacionalización y la incorporación de nuevos negocios durante su gestión. Cuenta con más de 25 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutico, industrial y de equipos para construcción y minería, entre otros. Previo a Ferreycorp, ha trabajado en diversas organizaciones como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farmindustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Fue director de Fábrica Nacional de Acumuladores Etna y empresas subsidiarias de la corporación, incluyendo Fábrica de Implementos Agrícolas Nacionales (Fiansa), Forbis Logistics y Fargoline. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por la University of Notre Dame (Estados Unidos), donde se graduó con honores *(cum laude)*. Ha participado en múltiples cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, tales como el programa para la creación de valor a través de alianzas y adquisiciones estratégicas de Kellogg School of Management de Northwestern University (Estados Unidos).

Renzo Boldrini Paz
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A.
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A., desde abril de 2024. Previamente, se desenvolvió como gerente Regional de Alquileres y Usados para Trex y Unimaq en Chile, Ecuador, Colombia y Perú. Antes de ello, ocupó diversas posiciones de liderazgo en Ferreyros, como gerente de Repuestos y Servicios, gerente comercial de Construcción y Minería, gerente de Rentafer y subgerente de Talleres. Ingresó a Ferreyros en 2002, como responsable del proyecto de ampliación de la central térmica de Electro Oriente, y asumió posteriormente la Gerencia de Operaciones y Comercialización en Motorindustria. Ingeniero mecánico de la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con una Maestría en Dirección de Empresas del PAD de la Universidad de Piura y es magíster en Administración de Empresas de la Universidad del Pacífico.

Gonzalo Salazar Arenas
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador desde 2022, y gerente central de Negocios Latam de Equipos y Servicios Trex S.p.A. desde septiembre de 2022. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Trex en Perú, Ecuador y Colombia, y la Jefatura de Ventas para los mismos países. Empezó su carrera profesional en Ferreyros, incluyendo las posiciones de representante de ventas y de jefe de cuenta en los mercados de comercio, servicio e industria. Tiene más de 13 años de experiencia en la comercialización de bienes de capital, liderando la implementación de diferentes marcas con las que Trex opera hoy, y la gestión de diferentes iniciativas de optimización. Ingeniero industrial, cuenta con un executive MBA otorgado por IE Business School de España. Además, ha participado en diferentes cursos de especialización en Perú y en el extranjero, como el Global Immersion Week

en San Francisco del IE Business School y el Digital Disruption Week del IE Business School.

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics
Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde 2001. Con más de 18 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su participación en el programa de intercambio con Caterpillar, en la ciudad de Miami, en donde trabajó durante un año. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, así como en Caterpillar Production System (CPS), metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline
Gerente general de Fargoline S.A. desde 2009. Inició su carrera profesional en la Marina de Guerra del Perú, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú desde el año 2010. Cuenta con un MBA otorgado por el Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú, el programa CEO's Management de la School of Management de Northwestern University, Chicago y el programa de Board of Directors de Incae. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

Carlos Calderón Torres
Gerente general de Vixora
Gerente general de Vixora desde marzo de 2021. Previamente, fue consultor de Ferreycorp a través de la iniciativa "Por los próximos 100 años" facilitada por Leading Digital by UTEC, donde es socio y director. Es un reconocido *practitioner* de la transformación corporativa, con más de 20 años de destacada trayectoria profesional en industrias de tecnología y servicios. Ha participado y liderado siete emprendimientos corporativos en cuatro países distintos de la región. Es miembro del Consejo de Administración en Torsa Sistemas, empresa española líder en sistemas anticolisión y otras soluciones, y director fundador de la Academia de Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial en UTEC. Es economista de la Universidad de Lima, con una maestría en Marketing y Dirección Comercial en la MBA Business School y con diversos estudios de especialización en Inteligencia Artificial, Big Data e Internet de las cosas, en renombradas escuelas de negocio a nivel global. Es un influyente líder en el mundo de la tecnología y los negocios, desde donde participa activamente en diversos consejos consultivos y causas benéficas que buscan mitigar el impacto de las disrupciones en la sociedad.

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy
Gerente general de Ferrenergy desde octubre de 2016. Tiene más de 30 años de experiencia en el gerenciamiento de empresas relacionadas a fabricación, construcción y consultoría en minería, energía, industria, gas, petróleo e hidrocarburos. Fue gerente general de la empresa metalmecánica FIMA y de la empresa constructora sueca Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel y S&Z. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmecánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; miembro del Comité Metalmecánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico- electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París. Actualmente forma parte del Directorio del Gremio de Ingeniería y Construcción de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Anexo 3: Capital social y estructura accionaria

3.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2024, el capital social de Ferreycorp está representado por 946,063,288 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 81.01% pertenece a inversionistas peruanos y 18.99% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2024 son 946,063,288.

En el transcurso del año se entregó a los accionistas dividendos por un total de S/ 260,310,832.94, equivalente a S/ 0.277004076112 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 9.5%. En la Junta General de Accionistas de marzo del 2024, se aprobó entregar dividendos por un total de S/ 260,310,832.94, correspondientes al ejercicio 2023. Dado que en octubre del 2023 ya se había repartido S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2023, el monto restante a distribuir era de S/ 160,310,832.94. Dicho monto fue entregado a los accionistas el 26 de abril de 2024. Adicionalmente, el 27 de agosto se pagó un adelanto de dividendos a cuenta de las utilidades del ejercicio 2024 por S/ 100 millones, aprobado por el Directorio.

El valor de la acción de Ferreycorp tuvo un rendimiento positivo en el 2024, ya que la cotización pasó de S/ 2.48 de apertura a S/ 2.93 al cierre. Este incremento en el año en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción de S/ 0.277004076112, se tradujo en un rendimiento para el accionista de 27%.

El precio promedio de la acción en el 2023 fue S/ 2.86, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

3.2 Recompra de acciones

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital). En la sesión del 31 de mayo de 2023, amplió dicho monto hasta 94 millones de acciones (10% del capital), en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, convirtiéndola en una atractiva oportunidad de inversión.

El programa de recompra de acciones ha venido ejecutándose desde ese entonces de forma puntual. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2024, Ferreycorp no mantiene acciones de tesorería en cartera.

3.3 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2024 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Profuturo AFP– Fondo 3	53,832,619	5.69%	Perú
AFP Integra - Fondo 3	45,006,973	4.76%	Perú
Prima AFP - Fondo 2	74,242,860	7.85%	Perú
Letko Brosseau Emerging Markets Equity Fund	45,314,000	4.79%	Canadá
Profuturo AFP- Fondo 2	40,999,287	4.33%	Perú
AFP Integra – Fondo 2	80,878,860	8.55%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.56%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	53,404,262	5.64%	Perú
AFP Habitat – Fondo 3	45,274,358	4.79%	Perú

La distribución de acciones con derecho a voto es la siguiente:

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Más de 10% del capital	0	0	0.00%
Entre 5% y 10% del capital	4	262,358,601	27.73%
Entre 1% y 5% del capital	16	434,420,203	45.92%
Menos de 1% del capital	6,977	249,284,484	26.35%
Total	**6,997**	**946,063,288**	**100.00%**

3.4 Estructura accionaria por tipo de inversionista (Resolución de Superintendente Nº 119-2017-SMV/02)

Acción: FERREYC1		
Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio)	**Número de tenedores**	**% de participación (3)**
1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes (1).	24	2.68%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	46	0.01%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	6,734	14.26%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	46.49%
5. Fondo de pensiones administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP).		
6. Entidades del Estado Peruano, con excepción del supuesto comprendido en el numeral 5.	1	0.13%
7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.		
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	6.16%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	5	0.02%
10. Fondos de inversión, fondos mutuos y patrimonios fideicometidos bajo el ámbito de la Ley de Mercado de Valores y Ley de Fondos de Inversión y fideicomisos bancarios bajo el ámbito de la Ley General del Sistema Financiero.	14	1.57%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	66	10.83%
12. Depositarios extranjeros que figuren como titulares de la acción en el marco de programas de ADR o ADS.		
13. Depositarios y custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones no incluidos en el numeral 12.	1	0.05%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2).	91	17.80%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.		
Total	**6,997**	**100.00%**

Tenencia por titulares de la acción o del valor representativo de participación que compone el S&P/BVL Perú Select Index, según su residencia (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación [3]
Domiciliados	6,734	81.01%
No domiciliados	263	18.99%
Total	**6,997**	**100.00%**

(1) Término “Parientes” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(2) Término “Entidades” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(3) Dos decimales.

Anexo 4: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

4.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2024 Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	Precio Promedio S/
PEP736001004	FERREYC1	2024-01	2.48	2.80	2.83	2.48	2.65
PEP736001004	FERREYC1	2024-02	2.79	3.05	3.05	2.78	2.99
PEP736001004	FERREYC1	2024-03	3.05	2.90	3.18	2.90	3.10
PEP736001004	FERREYC1	2024-04	2.95	2.88	2.95	2.58	2.73
PEP736001004	FERREYC1	2024-05	2.89	2.80	2.91	2.77	2.82
PEP736001004	FERREYC1	2024-06	2.80	2.75	2.85	2.75	2.78
PEP736001004	FERREYC1	2024-07	2.75	3.04	3.06	2.70	2.81
PEP736001004	FERREYC1	2024-08	3.03	2.76	3.03	2.70	2.77
PEP736001004	FERREYC1	2024-09	2.77	2.88	2.90	2.72	2.78
PEP736001004	FERREYC1	2024-10	2.88	3.00	3.10	2.87	3.00
PEP736001004	FERREYC1	2024-11	3.00	2.99	3.02	2.94	2.99
PEP736001004	FERREYC1	2024-12	3.01	2.93	3.02	2.89	2.94

4.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

4.2.1 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US$ 100 millones o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2024 no se realizó ninguna colocación. Cabe mencionar que a fin de año venció dicho programa.

4.2.2 Bonos internacionales

En julio del 2020, la corporación y sus subsidiarias concretaron una exitosa colocación privada de bonos internacionales con la aseguradora estadounidense Prudential, por US$ 90 millones a siete años amortizables, con tres años de gracia. El saldo del principal al 31 de diciembre de 2024 es US$ 54 millones y el pago de intereses se viene cumpliendo de forma trimestral, de acuerdo con el cronograma.

En marzo del 2021 se aprobó que Ferreycorp S.A.A. o sus subsidiarias puedan colocar en el mercado local o internacional una o más emisiones de instrumentos de deuda (bonos, papeles comerciales y/o cualquier otro valor mobiliario representativo de deuda), mediante oferta pública y/o privada, hasta por un monto de US$ 400 millones o su equivalente en soles. Durante el 2024 no se realizó ninguna colocación.